

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/113543>

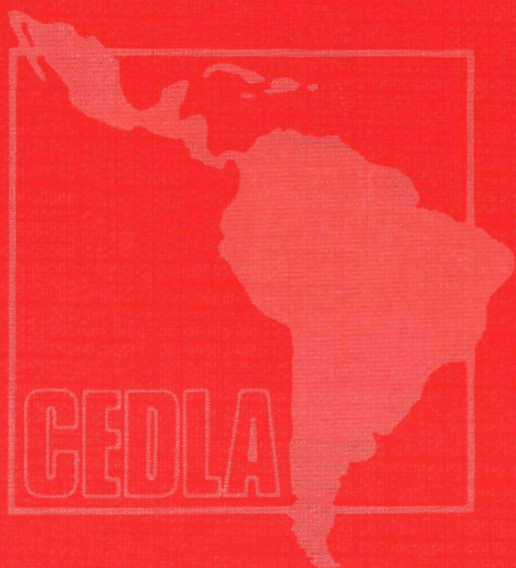
Please be advised that this information was generated on 2018-07-08 and may be subject to change.

3645

Arie Laenen

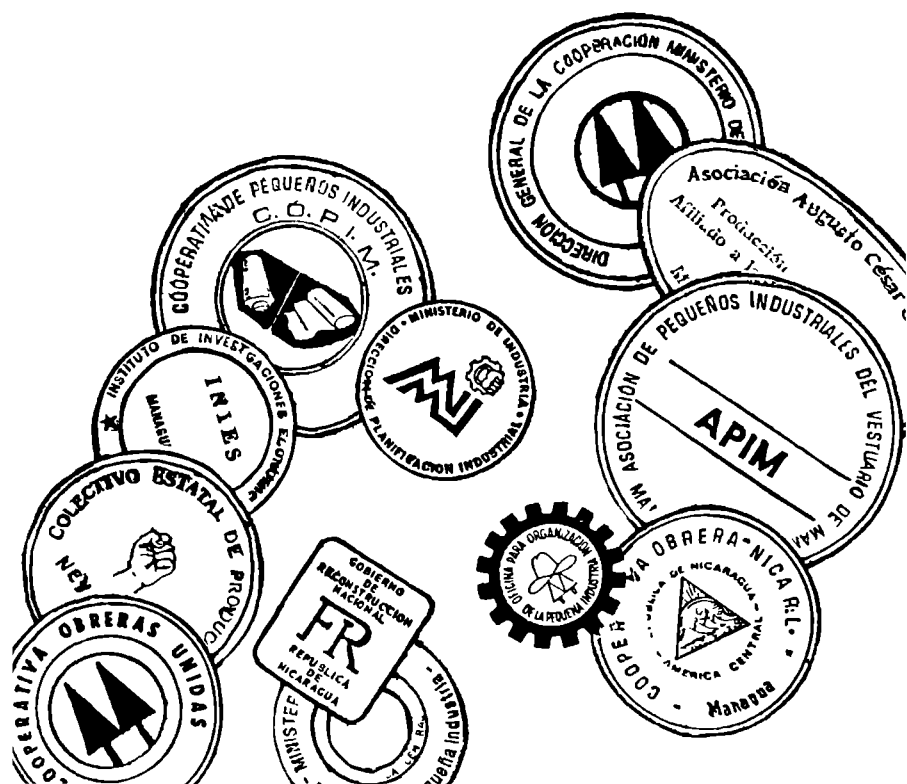
**Dinámica y Transformación
de la Pequeña Industria
en Nicaragua**

LATIN AMERICA STUDIES



42

DINAMICA Y TRANSFORMACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN NICARAGUA



Distributed by
FORIS Publications Holland
P.O. Box 509
3300 AM Dordrecht
The Netherlands

FORIS Publications USA
P.O. Box 5904
Providence R.I., 02903
U.S.A.

CIP DATA

A CEDLA Publication

Centrum voor Studie en Documentatie van Latijns Amerika
Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos
Centro de Estudos e Documentação Latino-Americanos
Centre for Latin American Research and Documentation

Keizersgracht 395-397
1016 EK Amsterdam
The Netherlands

Coordination
K. Willingham

ISBN 90 6765 176 1
© 1988 CEDLA

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopy, recording, or any information storage and retrieval system, without permission from the copyright owner.

DINAMICA Y TRANSFORMACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN NICARAGUA

Een wetenschappelijke proeve op het gebied van de

BELEIDSWETENSCHAPPEN

Proefschrift
ter verkrijging van de graad van doctor aan
de Katholieke Universiteit te Nijmegen,
volgens besluit van het college van decanen
in het openbaar te verdedigen op
maandag 19 september 1988
des namiddags te 1.30 uur precies.

door

HENRICUS MARIA GERARDUS LAENEN

geboren op 2 mei 1956
te Weert

Promotores: Prof. Dr. J.M.G. Kleinpenning

Prof. Dr. E.V.K. FitzGerald (*Institute of Social Studies, Den Haag*)

"Se trata, no de lograr simplemente un cambio de hombres en el poder, sino un cambio de sistema, el derrocamiento de las clases explotadoras y la victoria de las clases explotadas."

Carlos Fonseca Amador

PREFACIO

Cuando al término de mis estudios, en 1981, uno de mis actuales promotores, profesor Kleinpenning, me propuso hacer la promoción final mediante la presentación de una investigación sobre "la producción a pequeña escala" en los países subdesarrollados, no podía imaginar que un año más tarde, aceptaría tal desafío.

Fueron tres los elementos que intervinieron en la articulación de mi decisión: mis actividades en el Comité de Solidaridad con Nicaragua, al mismo tiempo que asistía a un curso de español, y, mi condición de desocupado. En este marco, y durante uno de mis largos desvelos nocturnos, llegué a pensar que quizás, sería una buena idea, aplicar productivamente en Nicaragua, los conocimientos adquiridos, sobre el "sector informal", durante el tiempo que realicé investigaciones para la tesis de mi doctoral en Alto Volta, hoy Burkina Faso. Por otra parte en Nicaragua casi no se disponía de análisis sobre la materia.

El profesor Kleinpenning aprobó positivamente esta idea, de manera que inmediatamente me dí a la tarea de redactar una propuesta para presentar al gobierno de Nicaragua. Será a partir de este hecho que entré en contacto con mi segundo promotor, el profesor FitzGerald, quien además de ejercer su profesorado en el *Institute of Social Studies* en la ciudad de La Haya, se desempeñaba como asesor económico del gobierno nicaragüense.

Con la ayuda de una beca de viaje otorgada por la Fundación Neerlandesa para el Fomento de Investigaciones Tropicales (WOTRO), pude, en el verano europeo de 1982, partir hacia Nicaragua, con el objetivo de, junto con algunas instancias gubernamentales e instituciones nacionales de investigación, llevar a cabo conversaciones sobre mi propuesta de investigación.

En Nicaragua, dicha propuesta, fue recibida con entusiasmo, de manera que al regresar a Holanda, llevé inmediatamente al papel una propuesta de investigación que me permitiera realizar la promoción final, a ser financiada por la fundación WOTRO, más arriba mencionada.

En lo que respecta a la parte teórica de la misma, indiqué hacer un estudio comparativo del funcionamiento de la actividad a pequeña escala, tanto en Alto Volta como en Nicaragua. Me proponía demostrar que los factores externos, sobre todo, aquellos cambios que se dan en un contexto político-económico en un determinado país, ejercen gran influencia en la actividad a pequeña escala, de tal forma que, no se pueden hacer ligeras comparaciones del funcionamiento de dicha actividad en los diferentes países, y menos aún, llegar a desarrollar determinadas recomendaciones, sin tomar en cuenta el contexto histórico, político y económico, como frecuentemente se observa en estudios realizados acerca del "sector informal".

Sin embargo, mi propuesta, fue curiosamente rechazada por la fundación WOTRO. El argumento central dado por la misma, se basaba en que ambos países (Alto Volta y Nicaragua) diferían demasiado entre sí, como para llevar a cabo una comparación entre las actividades a pequeña escala. ¡Precisamente lo que yo me proponía demostrar!. Hasta el día de hoy, la lógica de dicho argumento escapa a mi comprensión.

En todo caso me fue concedida, por dicha fundación, nuevamente una beca de viaje, de manera que en 1983, partí hacia Nicaragua para permanecer cinco meses. Este viaje lo realicé junto con dos amigos, Jan Triepels y Joséé Bours, quienes por aquel entonces viajaron con la intención de llevar a cabo la investigación para alcanzar su doctoral.

Los tres desarrollamos actividades en la Dirección de Planificación del Ministerio de Industria, y realizamos un estudio sobre el funcionamiento de la pequeña industria en Nicaragua, además de realizar una investigación empírica en la rama de la

pequeña industria de vestuario. Aunque esta rama fue claramente la más necesitada de investigación, he llegado a pensar que mi elección por la misma, fue influenciada inconcientemente por el hecho de que mi abuelo, además de desempeñarse como dueño de un café, era sastre.

Después de realizar esta investigación volví a Holanda y redacté una nueva propuesta para presentar a la fundación WOTRO a la cual, a la parte correspondiente a Alto Volta, le extraje prudentemente, de manera que esta vez fue aceptada, y es así que en abril de 1984, y por un periodo de tres años podría comenzar con la investigación, la cual finalmente se traduciría en mi promoción final.

Durante dicho periodo, hice parte del departamento de "Geografía Social de los Países Subdesarrollados", del Instituto de Geografía y Planología, en la ciudad de Nimega.

En noviembre de 1984, partí nuevamente hacia Nicaragua, y me dirigí a trabajar al Instituto Nicaragüense de Investigaciones Económicas y Sociales, INIES, en Managua. Junto con dos investigadoras de dicho instituto, Marina Torres Pérez e Ixy Jaime Martínez, visitamos nuevamente todas las pequeñas industrias privadas, cooperativas y colectivos, los que en 1983, ya habían sido investigados. De esta manera, obtuvimos un panorama de los factores tanto internos como externos, los que determinan la dinámica en el desarrollo de la pequeña industria.

Es así que regresé a Holanda en diciembre de 1985, con una enorme cantidad de datos a elaborar. En la fase siguiente debía escribir mi disertación, fase ésta, que nunca vi con agrado. Yo deseaba en todo caso, practicar la investigación como tal en Nicaragua, y no aquí en Holanda, solo, detrás de un escritorio durante dos años.

Finalmente, y después de salvar muchos obstáculos, la disertación fue una realidad, por lo cual, en primera instancia y basado en algunos principios, hice mi elección por esta versión en español, tarea que me ha significado una gran cuota parte de trabajo extra. En segunda instancia, la problemática en sí es de carácter complicado, ya que la discusión sobre la pequeña industria, toca tangencialmente diversos temas, tales como el del "sector informal", el debate acerca de "los modos de producción" y la "articulación" de los mismos, teorías de la marginalización y de desarrollo cooperativista, además de estrategias de la industrialización.

De aquí, que haya resultado un libro de mayor volumen, además de haberme propuesto presentar un panorama lo más amplio posible sobre las teorías y políticas existentes, acerca de la actividad a pequeña escala, ya que, tanto en Nicaragua, como en algunos otros países hispano hablantes de América Latina, se dispone de poca literatura en español, al respecto.

Por otra parte era mi intención, poder elaborar en la disertación de una forma lo más cuantitativa y cualitativamente posible, los datos que había reunido sobre la pequeña industria en Nicaragua, teniendo en cuenta además, que, de muchos de los mismos, existe sólo una o algunas copias de las investigaciones e informes realizados, los que por otra parte, duermen distribuidos e inaccesibles en polvorientos archivos de algún ministerio. En pocas palabras, yo quise dar una imagen lo más completa posible sobre la historia y reciente desarrollo de la pequeña industria en Nicaragua.

Los capítulos han sido escrito de tal manera, que, pueden ser leídos por separados. Para aquellas personas que no dominan la lengua española, he agregado una síntesis en holandés.

En cuanto al texto, debo agregar que, en lo referente a principios, los que considero importantes, y con respecto a los datos manejados en el campo de la investigación sobre la pequeña industria de vestuario, utilizo la forma gramatical femenina al referirme al empleo en esta rama industrial, en la cual la mayoría de la fuerza de trabajo la constituye la mujer. Cuando hablo del sexo masculino en particular, o en

caso de referirme a la pequeña industria en general, utilizo la forma gramatical convencional de las reglas del idioma español. En cuanto al uso del pronombre personal "nosotros", diré que lo he adoptado, por considerar el contenido de esta disertación, como el resultado de quienes con su aporte y trabajo colectivo, contribuyeron a hacerlo realidad.

Por último, quiero expresar mi agradecimiento a las siguientes personas:

En primer término a Jan Triepels, José Bours, Marina Torres Pérez e Ixy Jaime Martínez, quienes contribuyeron en la estructuración y puesta en marcha de la investigación empírica, así como a los 40 estudiantes nicaragüenses de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN), quienes prestaron ayuda para realizar las entrevistas.

A las trabajadoras, directoras y coordinadoras de las cooperativas y colectivos y a las propietarias de las pequeñas industrias privadas, quienes siempre estuvieron dispuestas a prestar colaboración en las entrevistas.

Al personal tanto del INIES, la Dirección General de la Cooperación (DIGECOOP), la Oficina para Organización de la Pequeña Industria (OOPI), como al Ministerio de Industria, quienes siempre estuvieron dispuestos a facilitar sugerencias y datos. Por sobre todo quiero mencionar a Nestor Napál, de quién, además de trabajar en estrecho contacto, adquirí amplio conocimiento sobre la pequeña industria en Nicaragua.

A Ruerd Ruben y Jos Algra, quienes en 1983 me ayudaron a salir de un impase, recibiendo de ellos el apoyo para la redacción de la propuesta de investigación a presentar a la fundación WOTRO.

A Jolien Aukema y Annick Stijns, quienes fueron responsables de la dactilografía parcial del texto.

A Dré van Melis y Frank Brakenhoff, quienes tuvieron bajo su responsabilidad la versión inglesa del resumen de la disertación.

A los profesores Galjart y Huizer, y al dr. Jean Carrière, quienes como miembros de la Comisión adhoc. del Manuscrito, tuvieron a cargo la revisión y estudio del libro.

Lamentablemente, el reglamento de promoción, no me permite expresar mi agradecimiento a los profesores Kleinpenning y FitzGerald, por su indispensable aporte para la realización de esta disertación. Agradecimiento que, en caso contrario, y sin duda alguna, hubiera puesto en el papel.

A mi compañera Wieneke Bakker, cuya directa inserción en Nicaragua en actividades de solidaridad, contribuyó a facilitar y viabilizar este libro.

Por último mi agradecimiento especial a Zulma Gomeza, quien con infinita paciencia, corrigió una y otra vez la versión española, trabajo que comenzó cuando formulé mi propuesta por primera vez para el gobierno de Nicaragua, de lo que hoy precisamente se cumplen seis años.

CONTENIDO

	pág.
Prefacio	vii
Contenido	xi
Lista de cuadros	xvi
Lista de organigramas	xxi
Lista de abreviaturas	xxii
Mapa de Nicaragua	xxiv

CAPITULO 1

PROBLEMATICA Y DISEÑO DEL ESTUDIO

1.1. Introducción y definición	1
1.2. Introducción a la problemática	3
1.3. Problemática y objetivos de la investigación	7
1.4. El diseño de la disertación	9

CAPITULO 2

TEORIAS SOBRE DUALISMO ECONOMICO Y ARTICULACION DE MODOS DE PRODUCCION

2.1. Introducción	11
2.2. La escuela dualística	11
2.2.1. Teorías acerca del dualismo y desarrollo económico	11
2.2.2. El creciente interés por el sector informal	13
2.2.3. Las misiones nacionales de la OIT y sus críticas	14
2.2.4. Definición del sector informal: una confusión de lenguas	17
2.2.5. Críticas al concepto "sector informal" y a la escuela dualística	21
2.3. La escuela estructuralista	27
2.3.1. Algunos conceptos centrales de la escuela estructuralista	27
2.3.2. La articulación de los modos de producción	28
2.3.3. La pequeña producción mercantil	34
2.3.4. Funciones de la pequeña producción mercantil	37
2.3.5. La formación de clases en la economía urbana subdesarrollada	39
2.3.6. Críticas a las teorías sobre la subordinación de los modos de producción	42
2.4. Resumen de la teoría	44

CAPITULO 3

**RELACION ENTRE LAS POLITICAS HACIA
LA PEQUEÑA INDUSTRIA, LA TEORIA,
Y LA OPERACIONALIZACION DE
LA INVESTIGACION**

3.1.	Introducción	47
3.2.	Relación entre políticas hacia la pequeña industria y teorías sobre la misma	47
3.2.1.	Políticas hacia la pequeña industria	47
3.2.2.	Problemas en la operacionalización de la teoría estructuralista	53
3.2.3.	Aspectos importantes para una metodología de la investigación estructuralista	58
3.3.	Explicación y operacionalización de nuestra problemática	62
3.3.1.	Definiciones	62
3.3.2.	Elaboración de la problemática	63
3.3.3.	Métodos de la investigación	66
3.3.4.	Las distintas fases de la investigación	68
3.3.5.	Selección de la muestra	69
3.3.6.	La encuesta-entrevista	71
3.3.7.	El "estudio repetitivo"	72
3.3.8.	Observaciones metodológicas	74
3.4.	Resumen y conclusiones	76

CAPITULO 4

**DESARROLLO HISTORICO DEL SECTOR INDUSTRIAL
Y DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN
NICARAGUA ANTES DE LA REVOLUCION**

4.1.	Introducción	78
4.2.	Industrialización después de la Segunda Guerra Mundial	79
4.2.1.	Industria de pre y postguerra	79
4.2.2.	Carácter de la industria de postguerra	80
4.2.3.	Importancia del sector artesanal	81
4.3.	Integración en el Mercado Común Centroamericano	85
4.3.1.	Formación del Mercado Común	85
4.3.2.	Evolución de la ocupación industrial artesanal.	89
4.4.	Industrialización en los años setenta	96
4.4.1.	Disminución del ritmo de industrialización.	96
4.4.2.	El proceso de monopolización	96
4.4.3.	El terremoto de 1972 y sus efectos	98
4.4.4.	Estructura industrial y inversiones extranjeras	99
4.4.5.	Desarrollo de la mano de obra industrial.	100
4.4.6.	La guerra de liberación y sus efectos	101
4.5.	La no articulación entre la gran y pequeña industria	103
4.6.	Resumen y conclusiones	108

CAPITULO 5

EL DESARROLLO SOCIOECONOMICO DE NICARAGUA DESPUES DE 1979

5.1.	Introducción	112
5.2.	La fase de recuperación	112
5.3.	La fase de reestructuración de la economía	117
5.3.1.	Desarrollo en los años posteriores al Plan '80	117
5.3.2.	La economía mixta nicaragüense	118
5.3.3.	Planificación de la economía	122
5.4.	Algunos problemas fundamentales en el proceso de reestructuración	128
5.4.1.	La influencia de la guerra	128
5.4.2.	Rápida modernización de la economía	130
5.4.3.	El problema del sector informal urbano	134
5.5.	La fase de sobrevivencia económica	142
5.6.	Resumen y conclusiones	144

CAPITULO 6

EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y LA POLITICA HACIA LA MISMA DESPUES DEL TRIUNFO

6.1.	Introducción	146
6.2.	La política oficial hacia la pequeña industria	146
6.3.	Importancia y composición del subsector	150
6.4.	Articulación del subsector con la mediana y gran industria	155
6.5.	Organización de pequeños productores en formas asociativas	157
6.6.	Diferentes conceptos de la articulación de la pequeña industria	162
6.7.	Breve resumen del desarrollo de la pequeña industria desde 1979 hasta 1975	165
6.8.	Importancia de la pequeña industria de vestuario y su desarrollo	171
6.9.	Los avances en el proceso de transformación	181
6.10.	Resumen y conclusiones	183

CAPITULO 7

LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PRIVADAS DE VESTUARIO

7.1.	Introducción	187
7.2.	Método para realizar la muestra	187
7.3.	Historial de la pequeña empresa privada	190
7.4.	Relaciones sociales de producción	195
7.5.	Empleo	196
7.5.1.	La propietaria de la empresa	196
7.5.2.	La mano de obra dentro de la empresa	199
7.5.3.	Las maquiladoras y el sistema de maquilaje	203
7.5.4.	Desarrollo del empleo	204
7.6.	Medios de producción	209
7.7.	Financiamiento	212

7.8.	Abastecimiento de material	215
7.9.	Niveles de producción	216
7.10.	Comercialización de los productos	220
7.11.	Asistencia del estado y/o de instancias privadas	222
7.12.	Resumen y conclusiones	223

CAPITULO 8

LAS COOPERATIVAS DE SERVICIO EN LA RAMA DE VESTUARIO

8.1.	Introducción	228
8.2.	Aspectos generales de las cooperativas	228
8.3.	Estructura organizativa de las cooperativas	231
8.3.1.	La Asamblea General	232
8.3.2.	El Comité de Coordinación y Planificación	233
8.3.3.	Las Comisiones de Trabajo	233
8.3.4.	El Servicio Administrativo	235
8.4.	Desarrollo del número de asociadas y del empleo total	236
8.5.	Desarrollo de la maquinaria	238
8.6.	Abastecimiento de materias primas e insumos	239
8.7.	Niveles de producción	243
8.8.	Comercialización	245
8.9.	Relación con instancias estatales y otras organizaciones	247
8.10.	Problemas señalados	249
8.11.	Transformación en cooperativas de producción	251
8.12.	Resumen y conclusiones	252

CAPITULO 9

LAS COOPERATIVAS DE PRODUCCION EN LA RAMA DE VESTUARIO

9.1.	Introducción	254
9.2.	Aspectos generales de las cooperativas	254
9.3.	Estructura organizativa de las cooperativas	255
9.4.	Empleo y salarios	258
9.5.	Medios de producción	262
9.6.	Financiamiento	264
9.7.	Abastecimiento	265
9.8.	Producción	266
9.9.	Comercialización	269
9.10.	Relación con instancias estatales y otras organizaciones	271
9.11.	Problemas señalados	273
9.12.	Resumen y conclusiones	274

CAPITULO 10

LOS COLECTIVOS DE PRODUCCION EN LA RAMA DE VESTUARIO

10.1.	Introducción	276
10.2.	Aspectos generales de los colectivos	276
10.3.	Coordinación de los colectivos a cargo del estado	278
10.4.	Estructura organizativa de los colectivos	280
10.5.	Empleo y salarios	283
10.6.	Medios de producción	286
10.7.	Financiamiento	289
10.8.	Abastecimiento	290
10.9.	Producción	291
10.10.	Comercialización	295
10.11.	Relación con instancias estatales y otras organizaciones	296
10.12.	Problemas señalados	298
10.13.	Resumen y conclusiones	298

CAPITULO 11

RESUMEN GENERAL, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

11.1.	Introducción	301
11.2.	Desarrollo histórico del subsector 1945-1979	302
11.3.	Desarrollo del subsector después del Triunfo	304
11.3.1.	Desarrollo del subsector en general	304
11.3.2.	Las pequeñas empresas privadas de vestuario	306
11.3.3.	Las cooperativas de servicio	307
11.3.4.	Las cooperativas de producción	308
11.3.5.	Los colectivos de producción	309
11.3.6.	Una comparación de las tres formas de producción	310
11.4.	Factores internos y externos que influyen y su mutua relación	316
11.4.1.	Comparación con la teoría	316
11.4.2.	Factores internos	318
11.4.3.	Factores externos	320
11.4.4.	Relaciones funcionales	321
11.5.	Evaluación de la política ejecutada hacia la pequeña industria	324
11.6.	Algunas reflexiones y recomendaciones	329
11.7.	Resumen	335
	Notas	338
	Bibliografía	359
	Anexos	376
	Resumen en Holandés	380
	Curriculum Vitae	397

LISTA DE CUADROS

	pag.
Capítulo 4.	
Cuadro 4.1. Nicaragua: Tasas anuales promedio de crecimiento del Producto Interno Bruto Total y Valor Agregado generado en el sector manufacturero, 1945-1963, en porcentajes	80
Cuadro 4.2. Nicaragua: Ocupación, Valor Agregado y Valor Agregado por persona ocupada, por ramas industriales, 1950	82
Cuadro 4.3. Nicaragua: Establecimientos, ocupación y Valor Agregado en el sector manufacturero, 1962	84
Cuadro 4.4. Latinoamérica y Centroamérica: Grado de industrialización 1960-1980, (porcentajes de valores constantes de 1970)	86
Cuadro 4.5. Centroamérica: Inversiones extranjeras en la economía y el sector industrial, 1959 y 1969, (en millones de dólares)	87
Cuadro 4.6. Centroamérica: Estructuras industriales nacionales y de la región, respecto al Valor Agregado, 1960-1979 (en porcentajes)	88
Cuadro 4.7. Nicaragua: Estructura del destino de la producción industrial, por rama, en porcentajes, 1960, 1970, 1977	90
Cuadro 4.8. Nicaragua: Indicadores económicos del estrato artesanal manufacturero (con hasta 5 ocupados), 1960-1975, según diversas fuentes	91
Cuadro 4.9. Nicaragua: Estimación de la población económicamente activa por agrupaciones industriales, 1960-1969	93
Cuadro 4.10. Nicaragua: Estructura de la población industrial económicamente activa con 10 años de edad y mayor, por grupo principal de ocupación y sexo, 1963 y 1971 (en porcentajes)	94
Cuadro 4.11. Nicaragua: Estructura de la población industrial económicamente activa por categoría de ocupación y sexo, 1963 y 1971 (en porcentajes)	95
Cuadro 4.12. Nicaragua: Variación porcentual del número de empresas, personal empleado, Valor Agregado y productividad del sector industrial, 1970-1974	97
Cuadro 4.13. Centroamérica: Producto Interno Bruto Industrial y Empleo Industrial según estrato fabril y artesanal, 1962, 1968, 1975	104
Cuadro 4.14. Centroamérica: Resumen de los promedios aritméticos horarios de los salarios y costos de mano de obra industrial, 1962 (en pesos centroamericanos = dólares)	106
Capítulo 5.	
Cuadro 5.1. Nicaragua: Principales indicadores económicos, 1978-1986	116
Cuadro 5.2. Nicaragua: Estructura de la producción por relación de propiedad, 1977, 1980, 1983 (en porcentajes del Producto Bruto Nacional)	120
Cuadro 5.3. Nicaragua: Estructura del comercio exterior de bienes por región y/o país, 1977-1986, en porcentajes	126

Cuadro 5.4.	Nicaragua: Evolución de los salarios y precios al consumidor, 1980-1986 (1980 = 100)	129
Cuadro 5.5.	Nicaragua: Participación en el Producto Bruto Interno, por formas de producción, en porcentajes, 1983	133
Cuadro 5.6.	Nicaragua: Estructura de la producción industrial, (participación en el Producto Bruto Industrial por sector, en porcentajes), 1983	134
Cuadro 5.7.	Centroamérica: El sector informal (incluyendo el servicio doméstico) como porcentaje de la Población Económicamente Activa Urbana, 1950, 1960, 1970 y 1980	135
Cuadro 5.8.	Nicaragua: Segmentación de la Población Económicamente Activa, en porcentajes, 1950, 1960, 1970 y 1980	135
Cuadro 5.9.	Centroamérica: Composición de la fuerza de trabajo, en porcentajes, 1980	136
Cuadro 5.10.	Nicaragua: Estructura del empleo formal e informal en la actividad económica por sectores, en porcentajes, 1985	137
Cuadro 5.11.	Nicaragua: Población ocupada con 10 años y más de edad en el sector informal (empleo en talleres de 1-5 trabajadores), por rama de actividad, 1981, 1982, 1983 y 1985.. . . .	139

Capítulo 6.

Cuadro 6.1.	Nicaragua: Número de talleres, Empleo y Participación en el Valor Bruto de Producción de la pequeña industria abastecida por el estado, según rama, a nivel nacional, 1985	151
Cuadro 6.2.	Nicaragua: Participación en algunos indicadores económicos de la gran, mediana y pequeña industria, 1982	156
Cuadro 6.3.	Nicaragua: Pequeña industria organizada y no organizada abastecida por el estado, según rama, a nivel nacional, 1985	159
Cuadro 6.4.	Nicaragua: Indicadores económicos de la pequeña industria (hasta 30 trabajadores) 1980-1985, según diversas fuentes	167
Cuadro 6.5.	Nicaragua: Tamaño de los establecimientos de la pequeña industria, a nivel nacional, 1982 y 1983	169
Cuadro 6.6.	Nicaragua: Número de cooperativas y colectivos en la pequeña industria, 1980, 1983, 1985	170
Cuadro 6.7.	Nicaragua: Número de talleres de vestuario y empleo, 1980-1985.	173
Cuadro 6.8.	Nicaragua: Pequeña industria de vestuario, organizada y no organizada, abastecida por el estado, a nivel nacional y regional, octubre de 1985	175
Cuadro 6.9.	Nicaragua: Valor Bruto de Producción de la industria de vestuario, 1983 y 1984, en miles de córdobas	176
Cuadro 6.10.	Asignación y origen de tejidos a la pequeña industria de vestuario, 1983, 1984, y 1985 (en miles de yardas)	178

Capítulo 7.

Cuadro 7.1.	Empresas privadas: Relación entre la muestra y la población, 1983	188
Cuadro 7.2.	Empresas privadas: Distribución de las empresas según estratos de empleo (incluyendo la propietaria), 1983	190
Cuadro 7.3.	Empresas privadas: Iniciación del taller, muestra de 1983	191
Cuadro 7.4.	Empresas privadas: Trabajo realizado antes de iniciar el taller, 1985	192
Cuadro 7.5.	Empresas privadas: Penúltimo trabajo realizado antes de iniciar el taller, 1985	192
Cuadro 7.6.	Empresas privadas: Motivo para iniciar el taller, 1985	193
Cuadro 7.7.	Nicaragua: Importaciones CIF de vestuario y otras confecciones de vestir 1978-1985, en miles de dólares	194
Cuadro 7.8.	Empresas privadas: Tipo de registro o control de la producción y ventas, 1983	195
Cuadro 7.9.	Empresas privadas: Utilidades promedio de la empresa, en córdobas por mes, 1983 y 1985	197
Cuadro 7.10.	Empresas privadas: Utilidades promedio de la empresa por estratos de empleo, en córdobas, 1983 y 1985	198
Cuadro 7.11.	Empresas privadas: Salarios promedio de las trabajadoras, en córdobas por mes, 1983 y 1985	200
Cuadro 7.12.	Empresas privadas: Salarios de las trabajadoras por categoría ocupacional, en córdobas, 1985	200
Cuadro 7.13.	Empresas privadas: Tipo de remuneración de las trabajadoras, en porcentajes, 1983 y 1985	201
Cuadro 7.14.	Empresas privadas: Proporción de familiares en el total de trabajadoras por estrato de empleo, 1983 y 1985 (sin incluir a la propietaria)	202
Cuadro 7.15.	Empresas privadas: Trabajo actual de las trabajadoras despedidas según la propietaria, 1985	205
Cuadro 7.16.	Empresas privadas: Datos de las empresas de la muestra que cerraron entre 1983 y 1985	206
Cuadro 7.17.	Empresas privadas: Desarrollo de la muestra en cuanto al número de empresas, empleo e ingresos promedio mensuales (en córdobas) de la propietaria	207
Cuadro 7.18.	Empresas privadas: Desarrollo del empleo por empresa, 1979-1982, 1982-1983 y 1983-1985 (porcentaje de empresas de la muestra)	208
Cuadro 7.19.	Empresas privadas: Número de máquinas, valor promedio de la maquinaria por empresa y valor promedio por máquina (en córdobas), 1983	209
Cuadro 7.20.	Empresas privadas: Valor promedio de la maquinaria por empresa, según estrato de empleo, en córdobas, 1983	210
Cuadro 7.21.	Empresas privadas: Valor promedio de la maquinaria per cápita, según estrato de empleo, en córdobas, 1983	211
Cuadro 7.22.	Empresas privadas: Préstamos bancarios recibidos en los dos años precedentes a 1983 y 1985	213
Cuadro 7.23.	Nicaragua: Nuevos préstamos recibidos en la pequeña industria, en miles de córdobas, 1981 y 1982	214

Cuadro 7.24.	Empresas privadas: Fuente principal de las materias primas importadas y nacionales e insumos (en valores de compras), porcentaje de las empresas, 1983	215
Cuadro 7.25.	Empresas privadas: Valor Bruto de Producción por año y Valor Bruto de Producción per cápita por año, según estrato de empleo, 1983 y 1985	218
Cuadro 7.26.	Empresas privadas: Precios promedio de algunos tipos de prendas de vestir en distintos años, en córdobas, 1980-1985	218
Cuadro 7.27.	Empresas privadas: Ejemplo de cálculo de los precios de venta de algunas prendas de vestir, en córdobas, 1985	219
Cuadro 7.28.	Empresas privadas: Canal principal de comercialización de los productos terminados, en porcentajes, 1983 y 1985	221
Cuadro 7.29.	Empresas privadas: Porcentaje del valor de ventas a cada tipo de comprador, 1983 y 1985	222

Capítulo 8.

Cuadro 8.1.	Cooperativas de servicio: Datos generales de las 10 cooperativas investigadas	229
Cuadro 8.2.	Cooperativas de servicio: Número y sexo de las asociadas en varios años	236
Cuadro 8.3.	Cooperativas de servicio: Empleo total, sexo de la mano de obra, y empleo promedio por taller de los talleres asociados	237
Cuadro 8.4.	Cooperativas de servicio: La maquinaria de los talleres asociados, en porcentajes, 1985	238
Cuadro 8.5.	Nicaragua: Precio de tejidos por yarda de las fábricas textiles y de las ERAIN en 1983, y precio de tejidos en ERAIN IV en 1985, en córdobas	241
Cuadro 8.6.	Nicaragua: Precios de algunos insumos en la tienda estatal y en el mercado negro, en córdobas, marzo de 1985	243
Cuadro 8.7.	Cooperativas de servicio: Valor Bruto de Producción en algunos meses de 1985, en córdobas	244
Cuadro 8.8.	Cooperativas de servicio: Precios promedio de algunos productos elaborados, 1985	245
Cuadro 8.9.	Cooperativas de servicio: El sistema de comercialización, en porcentajes de la producción, 1985	246

Capítulo 9.

Cuadro 9.1.	Cooperativas de producción: Datos generales de las 8 cooperativas investigadas	255
Cuadro 9.2.	Cooperativas de producción: Salario promedio de costureras y cortadoras y salario básico, en córdobas por mes, 1983 y 1985	260
Cuadro 9.3.	Cooperativas de producción: La maquinaria de las cooperativas investigadas, 1983 y 1985	262
Cuadro 9.4.	Cooperativas de producción: Valor total de la maquinaria, valor total promedio por cooperativa y valor per cápita, en córdobas, 1983	263

Cuadro 9.5.	Cooperativas de producción: Sistema de producción, Valor Bruto de Producción promedio mensual, y Valor Bruto de Producción per cápita por año, en córdobas, 1985	267
Cuadro 9.6.	Cooperativas de producción: Precios promedio de venta (sin impuestos) de algunos tipos de prendas de vestir, en córdobas, 1983 y 1985	268
Cuadro 9.7.	Cooperativas de producción: Porcentaje de las ventas a cada tipo de comprador, 1983 y 1985	270

Capítulo 10.

Cuadro 10.1.	Colectivos de producción: Datos generales de los 8 colectivos de producción investigados	277
Cuadro 10.2.	Colectivos de producción: Salario promedio de costureras y cortadoras y salario básico, en córdobas por mes, 1983 y 1985	285
Cuadro 10.3.	Colectivos de producción: La maquinaria de los colectivos investigados, 1983 y 1985	286
Cuadro 10.4.	Colectivos de producción: Valor total de la maquinaria, valor total promedio por colectivo y valor per cápita, en córdobas, 1983	288
Cuadro 10.5.	Colectivos de producción: Sistema de producción, Valor Bruto de Producción promedio mensual y Valor Bruto de Producción per cápita por año, en córdobas, 1983 y 1985	292
Cuadro 10.6.	Colectivos de producción: Precios promedio de venta (sin impuestos) de algunos tipos de prendas de vestir, en córdobas, 1983 y 1985	294
Cuadro 10.7.	Colectivos de producción: Porcentaje de las ventas a cada tipo de comprador, 1983 y 1985	296

Capítulo 11.

Cuadro 11.1.	Comparación entre algunos indicadores económicos de las 90 pequeñas empresas privadas, 8 cooperativas de producción y 8 colectivos de producción investigados, 1983-1985	311
Cuadro 11.2.	Algunos indicadores de comercialización de las 90 pequeñas empresas privadas, 8 cooperativas de producción y 8 colectivos de producción investigados, 1983 y 1985	314

Anexos.

Cuadro A1.	Nicaragua: Tasa de crecimiento anual del Valor Bruto de Producción en el sector manufacturero por quinquenio, 1945-1975, 1975-1978, 1979 a 1983	376
Cuadro A2.	Costos directos e indirectos de la agresión a Nicaragua, 1980-1984 (en millones de US dólares)	378

LISTA DE ORGANIGRAMAS

pag.

Capítulo 2.

Organigrama 2.1. Relaciones de dependencia e independencia en el sector manufacturero	36
--	----

Capítulo 6.

Organigrama 6.1. Sistema de abastecimiento nacional en la rama de vestuario, junio de 1983.	177
--	-----

Capítulo 8.

Organigrama 8.1. Estructura interna de las cooperativas	231
---	-----

Capítulo 9.

Organigrama 9.1. Estructura interna de la cooperativa de producción "Nueva Nicaragua"	258
--	-----

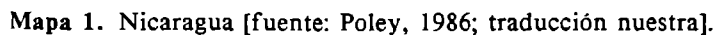
Capítulo 10.

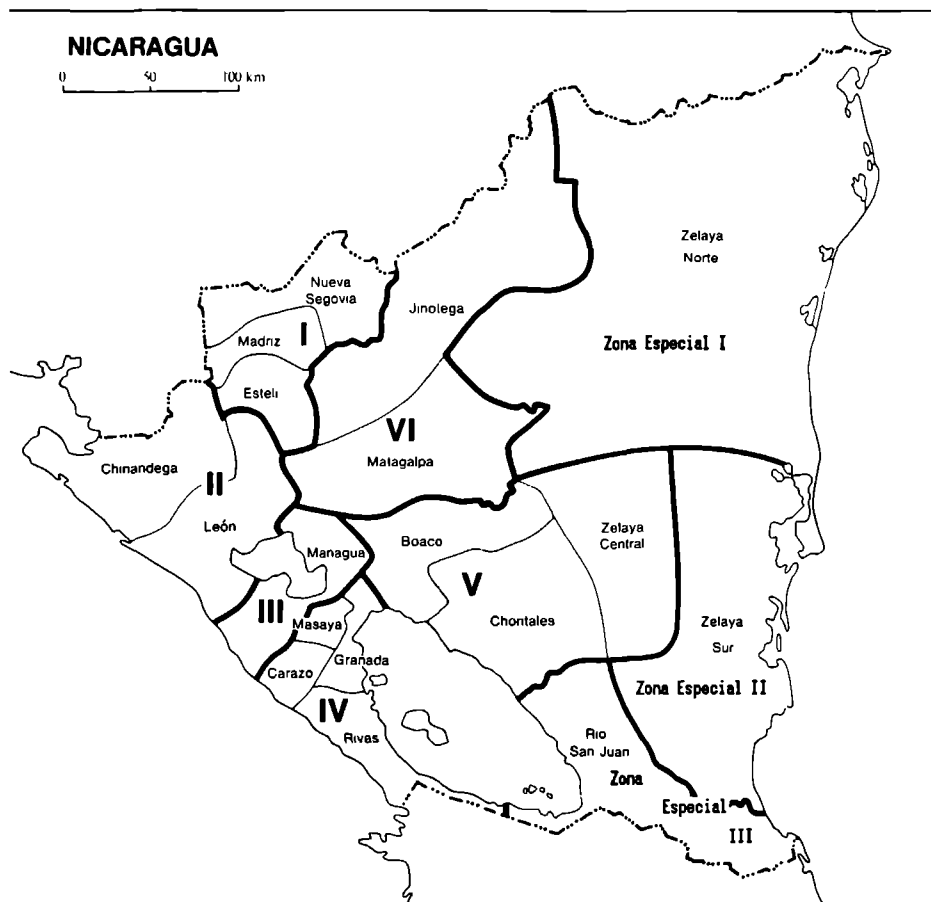
Organigrama 10.1. Desarrollo de la coordinación sobre los colectivos de producción, 1979-1982	279
Organigrama 10.2. Estructura interna de los colectivos de producción	280

LISTA DE ABREVIATURAS

ADM	= Cooperativa Adilia Díaz Montenegro
AID	= Agencia Internacional para el Desarrollo
ALADI	= Asociación Latinoamericana de Integración
AMNLAE	= Asociación de Mujeres Nicaragüenses Luisa Amanda Espinoza
ANICS	= Asociación Nicaragüense de Científicos Sociales
APIM	= Asociación de Pequeños Industriales de Managua
APP	= Area de Propiedad del Pueblo
BCN	= Banco Central de Nicaragua
BID	= Banco Interamericano de Desarrollo
C\$	= Córdoba nicaragüenses
CAME	= Consejo de Ayuda Mutua Económica
CAS	= Cooperativa Agrícola Sandinista
CAT	= Centro de Abastecimiento de los Trabajadores
CAUS	= Central de Acción y Unidad Sindical
CCN	= Comisiones de Coordinación Nacional
CCP	= Comité de Coordinación y Planificación en las cooperativas
CCR	= Comisiones de Coordinación Regional
CCS	= Cooperativas (Agrícolas) de Créditos y Servicios
CDI	= Centro de Desarrollo Infantil
CDS	= Comité de Defensa Sandinista
CECOOP	= Centro de Capacitación Cooperativa
CEDLA	= Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos
CEE	= Comunidad Económica Europeo
CEPAL	= Comisión Económica para América Latina
CIERA	= Centro de Investigaciones y Estudios de la Reforma Agraria
CIF	= Cost, Insurance, Freight
CIU	= Clasificación Industrial Uniforme
CINASE	= Centro de Investigación y Asesoría Socio-Económica
CNE	= Consejo Nacional de Economía
COIP	= Corporación Industrial del Pueblo
COODEPRIN	= (Empresa regional del MICOIN)
COOPIM	= Cooperativa de Pequeños Industriales de Managua
COOVEDOL	= Cooperativa de Vestuario de Dolores
CORCOP	= Corporación Comercial del Pueblo
COSEP	= Consejo Supremo de las Empresas
CRIES	= Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales
CRISOL	= (Una cooperativa de servicio)
CST	= Central Sandinista de Trabajadores
CTN	= Central de Trabajadores de Nicaragua
CUS	= Consejo de Unificación Sindical
DIGECOOP	= Dirección General de la Cooperación
DINATEX	= (Empresa regional del MICOIN)
DIRVETEX	= (Empresa regional del MICOIN)
DNEC	= Dirección Nacional de Estadísticas y Censos
EE.UU	= Los Estados Unidos
ENABAS	= Empresa Nicaragüense de Alimentarios Básicos
ENAVES	= Fábrica de vestuario
END	= El Nuevo Diario
EPS	= Ejército Popular Sandinista

ERAIN	= Empresa Regional de Abastecimiento de Insumos
ERVESCA	= (Empresa regional del MICOIN)
FANATEX	= (Fábrica textil en Managua)
FAO	= Food en Agriculture Organization
FECANIC	= Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito
FIDA	= Fondo Internacional de Desarrollo Agrario
FIR	= Fondo Internacional para la Reconstrucción
FNI	= Fondo Nicaragüense de Inversiones
FSLN	= Frente Sandinista de Liberación Nacional
FUNDE	= Fundación Nicaragüense de Desarrollo
HOCASO	= Hogar de Capacitación y Comunicación Social
IHC	= Instituto Histórico Centroamericano
ILO	= International Labour Office
INCAE	= Instituto Centroamericano de Administración de Empresas
INEC	= Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
INIES	= Instituto Nicaragüense de Investigaciones Económicas y Sociales
INISER	= Instituto Nicaragüense de Seguros y Reaseguros
INPRUH	= Instituto de Promoción Humana
INRA	= Instituto Nicaragüense de Reforma Agraria
INSSBI	= Instituto Nacional de Seguridad Social y Bienestar
ISS	= Institute of Social Studies
JGRN	= Junta de Gobierno de Reconstrucción Nacional
MCCA	= Mercado Común Centroamericano
MICE	= Ministerio de Comercio Exterior
MICOIN	= Ministerio de Comercio Interior
MIDINRA	= Ministerio de Desarrollo Agropecuario y de Reforma Agraria
MIND	= Ministerio de Industria
MIPLAN	= Ministerio de Planificación
MITRAB	= Ministerio de Trabajo
MPS	= Milicias Populares Sandinistas
OIT	= Organización Internacional del Trabajo
OOPi	= Oficina para Organización de la Pequeña Industria
PAN	= Programa de Alimentación Nacional
PBN	= Producto Bruto Nacional
PEA	= Población Económicamente Activa
PIB	= Producto Interno Bruto
PREALC	= Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe
SAMU	= Secretaría de Asuntos Municipales
SFN	= Sistema Financiero Nacional
SINAFORP	= Sistema Nacional de Formación Profesional
SNOTS	= Sistema Nacional de Ordenamiento de Trabajo y Salarios
TEXNCSA	= (Fábrica textil en Managua)
UNAG	= Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos
UNAN	= Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua
UPE	= Unidad de Producción (Agrícola) Estatal
VA	= Valor Agregado
VBP	= Valor Bruto de Producción
WOTRO	= Fundación Neerlandesa para el Fomento de Investigaciones Tropicales





Mapa 2. Nicaragua: distribución de autoridades en regiones y zonas especiales [fuente: Poley, 1986; traducción nuestra].

PROBLEMATICA Y DISEÑO DEL ESTUDIO

1.1. Introducción y definición.

En los últimos 10 a 15 años, en el marco de la problemática del desarrollo, y encuadradas en la economía urbana de los países subdesarrollados, se han llevado a cabo fuertes discusiones, acerca de la posición y función de las diferentes actividades artesanales y comerciales a pequeña escala, habiéndoseles dedicado abundantes publicaciones, tanto de carácter empírico, como teórico. Las mismas intentan explicar el hecho de que, junto, pero al mismo tiempo aislado de un sector altamente productivo y "moderno", se encuentra otro de baja productividad, el cual está compuesto de una multiplicidad de actividades "tradicionales" a pequeña escala. El sector moderno está considerado como compuesto de un núcleo de unidades de producción de capital intensivo a gran escala, conviniendo alrededor del mismo, actividades comerciales y de servicio con características idénticas. Las actividades a pequeña escala, generalmente, se caracterizan no solo por su pequeño volumen y anonimidad, sino que también por su bajo nivel tecnológico, una alta intensidad de mano de obra, y una organización de la producción semi, o no capitalista, es decir una escasa división del trabajo y la no separación o separación incompleta de las fuerzas productivas de capital y trabajo.

En un comienzo, tanto organizaciones para el desarrollo como gobiernos nacionales, catalogaron estas actividades de no dinámicas, con carácter marginal, obstaculizantes y de poco aporte a la renta urbana y nacional, constituyendo éstas por una parte, un espacio de acogida para migrantes, y por otra, un peligro desde el punto de vista político. Esta actitud cambió como consecuencia del fracaso de las estrategias existentes para el desarrollo, las cuales hasta entonces, eran fundamentalmente orientadas hacia inversiones en la industria a gran escala, o a nivel agrícola. Se reconoció que, en muchos países, estos proyectos a gran escala, caracterizados por el capital intensivo y la exportación dirigida al exterior, no podían dar suficiente empleo a la multitud de migrantes que provenían del campo, incrementando la población urbana, por lo cual, una gran parte de la misma se veía marginalizada. En las ciudades esta marginalización se manifestó en un gran y creciente desempleo, gran movilidad ocupacional y un número alto de personas trabajando en actividades artesanales, de servicios y comerciales a pequeña escala, con baja productividad.

La OIT ("Organización Internacional del Trabajo") ha sido una de las organizaciones que prepararon el camino hacia un creciente interés por las actividades a pequeña escala. Según dicha organización, en el sector económico urbano a pequeña escala, surgieron frecuentemente posibilidades de trabajo productivo con salarios razonables. Por ende, las actividades a pequeña escala, podrían, posiblemente, hacer aportes a la solución de la problemática de la desocupación. Dentro de este marco, se comenzó a manejar el concepto de "sector informal" para denominar el conjunto de las actividades artesanales, comerciales y de servicio a pequeña escala. El término "informal", se refiere en este marco, concretamente a no estar organizado, ni registrado, ni protegido. El término "sector", fue utilizado a partir de la idea de que las diversas actividades poseían una determinada homogeneidad en sus características, las cuales, serían diferentes a las encontradas en el sector "formal", es decir, las actividades económicas modernas a gran escala.

El conjunto de unidades económicas del subsector de la pequeña industria y artesanía, objeto de nuestro estudio, no es integralmente comparable con lo que se ha venido conociendo como el "sector informal": éste, en principio, incorpora tanto actividades productivas (las actividades artesanales) como otras de comercio y servicio. Por otra parte, la pequeña industria sólo comprende unidades que producen o transforman bienes, y, que por su organización y división del trabajo, no pueden considerarse "informales". En Nicaragua se considera a las actividades productivas, comerciales y de servicio, desarrolladas en talleres con una capacidad de mano de obra de hasta 5 trabajadores, como pertenecientes al "sector informal". Para nuestro tema, aclaramos la diferencia entre las actividades artesanales del supuesto "sector informal" y la pequeña industria, en forma pragmática y en base de las definiciones hechas por el Ministerio de Industria (MIND) en Nicaragua. Este ministerio hace distinción entre: las actividades artesanales, diferenciadas en artesanía artística y artesanía utilitaria, y la pequeña industria manufacturera.

Los talleres de la artesanía artística elaboran productos con diseño artístico, inspirados en creaciones espontáneas y en las costumbres o el folklore nacional. Conservan en su proceso de elaboración la creatividad y las habilidades del artesano. En su mayoría, los productos no son necesarios para satisfacer necesidades básicas de la población. Los talleres de artesanía utilitaria, en cambio, elaboran bienes de uso doméstico o personal, los que por lo general, satisfacen necesidades básicas, siendo susceptibles de modificar el proceso de producción, mediante la introducción de maquinaria o equipo industrial para una producción masiva, abandonando la esfera artesanal para situarse en el área industrial propiamente dicha. Además, según el MIND, los talleres de la artesanía utilitaria, generalmente tienen un carácter de trabajo familiar, ubicándose en su mayoría en la vivienda del productor, transmitiendo los conocimientos por tradición familiar y con mínima o ninguna utilización de mano de obra asalariada. En el proceso de trabajo prevalecen técnicas simples de producción, y no existe o es infima la división técnica del trabajo. Como consecuencia, tampoco existe o es mínima, la concepción manufacturera en los aspectos administrativos y técnicos. El MIND considera que las empresas artesanales cuentan con un volumen de mano de obra de hasta 5 trabajadores.

Según el MIND, las características particulares de la pequeña industria manufacturera, con respecto a los talleres artesanales, son: la utilización de mano de obra familiar y asalariada, la ubicación generalmente fuera de la casa del propietario del taller, niveles superiores de organización de la producción y división técnica del trabajo, mayor incidencia del capital fijo en el proceso de producción¹, un mayor Valor Agregado per cápita, una capacidad de empleo máxima para 30 trabajadores, incluyendo al propietario, y un mínimo, de 5 trabajadores remunerados [MIND, 1983a: 1-3].

Para nuestro tema, de aquí en adelante, no se incluirá en el análisis el renglón de artesanía artística. Para delimitar el subsector de la pequeña industria y artesanía utilitaria, de la mediana y gran industria, usamos el mismo criterio que el MIND: empresas productivas de hasta 30 trabajadores; sin embargo, no hemos hecho una distinción a priori entre artesanía utilitaria y pequeña industria manufacturera. La expresión "pequeña industria", designará a la pequeña industria manufacturera junto a la artesanía utilitaria. En la práctica, el MIND aplica el término "subsector de la pequeña industria", porque considera la misma como parte integral del sector industrial. Nosotros también usaremos dicho término.

Al igual que en la mayoría de los países subdesarrollados, en Nicaragua, dentro del sector de la pequeña industria trabaja una gran parte de la población urbana. Nicaragua es un país pequeño con una economía "abierta" y una población de alrededor de 3 millones. Esta población sobre todo está concentrada en la Costa del Pací-

fico. La mitad vive en áreas urbanas, sobre todo en la capital de Managua, donde vive una tercera parte de la población nicaragüense. A nivel nacional, un 50% de la fuerza de trabajo industrial está involucrada en todo tipo de empresas pequeñas. En el siguiente párrafo, diseñamos brevemente, cómo en las últimas décadas, la estructura económica en Nicaragua se caracterizó, por una desarticulación entre los distintos sectores económicos y una gran dependencia del exterior, lo que ha tenido su influencia en el desarrollo de la pequeña industria. Luego llegamos a formular la problemática de esta disertación y a diseñar la estructura de la misma.

1.2. Introducción a la problemática.

En el año 1522, Nicaragua fue colonizada por los Españoles; éstos introdujeron el sistema de "encomienda", lo cual significó que el colonista pudo recaudar tributos de los indios que vivían en su territorio². Desde 1687, los Ingleses aparecieron en la Costa Atlántica y comenzaron a controlar esta parte del país (pero no la colonizaron). En 1821 Nicaragua consigue su independencia y llega a formar parte del Imperio Mexicano; dos años más tarde hace parte de la República Federal de Centro América, hasta 1839; desde entonces estalló una lucha dura dentro de la burguesía nacional. Esta se dio entre, por una parte, los Conservadores, que representaron mayormente a los terratenientes situados alrededor de la ciudad colonial de Granada, quienes trataron de guardar la posesión de la tierra basada en el sistema de encomienda, y por otra parte los Liberales, que representaron a los comerciantes, profesionales y artesanos, situados en la ciudad de León, tratando de poner fin a dicho sistema y establecer un mercado libre de tierra agraria [Torres Rivas, 1971: 39-40].

A partir de 1870, con la introducción del café, Nicaragua hace su aparición en el sistema mundial capitalista, como una economía agroexportadora. En el periodo colonial, la exportación de productos como madera, índigo, plata, oro, carne, cacao y tabaco - productos que eran cultivados en enclaves económicos - estaba exclusivamente dirigida a madre patria España. Como consecuencia de la expansión del café, surge una burguesía agro-exportadora, la cual en parte provenía de la clase latifundista tradicional. La introducción del café conduce tanto a la apropiación masiva de la tierra, como a la desarticulación del campesinado. Arrendatarios campesinos, pequeños y medianos productores de alimentos y café, fueron, mediante la expropiación, comercialización, usura y las continuas guerras entre las clases dominantes, expulsados de sus tierras, y de esta forma "liberados" de sus medios de producción. Por medio de recursos feudales o semi feudales, el nuevo proletariado rural fue obligado a trabajar en las grandes plantaciones. Este proceso se extiende hasta los años '30, cuando la exportación del café se derrumba como consecuencia de la crisis económica mundial³.

Durante la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos impusieron en Centro América una economía de sustentación de guerra, por lo que Nicaragua debía suministrar de alimentos y materias primas al mismo, (metales, cuero, madera). La estagnación del mercado europeo, en estos años, implicaba que la dependencia económica de los Estados Unidos fuera casi completa.

Con la introducción del algodón en la primera mitad de los años '50, aparece una nueva burguesía moderna. Mediante la implantación de algunas leyes "liberales", bajo el gobierno de Somoza (en 1936, después del asesinato de Sandino en 1934, el primer Somoza, Anastasio Somoza García, llega al poder), los campesinos y comunidades indígenas, son arrojados nuevamente a las tierras más marginadas, donde pueden cultivar para el consumo propio. Pero por la necesidad económica, el grupo familiar se ve obligado a buscar compensación de los magros ingresos, en la recolección y

cosecha del café y del algodón respectivamente. Otras familias campesinas se fueron trasladando hacia el este, por lo cual la llamada "frontera agrícola" de los suelos cultivados, se extendió cada vez más hacia la Costa Atlántica. Al mismo tiempo, y a consecuencia de la expansión de las algodoneras, el latifundio continuó concentrándose: en 1963, el 0.6% de todas las fincas rurales, abarcaba el 30.5% de las tierras, mientras que más de la mitad de las granjas (el 50.8%) disponía apenas del 3.4% [van Hees & van Toor, 1982: 111].

Ya por entonces, Nicaragua presentaba todas las características de un país subdesarrollado. La economía se componía de, por una parte un sector exportador moderno, del cual el país era dependiente, y por otra parte presentaba aún un carácter muy tradicional. Alrededor de la mitad del suelo cultivado se utilizaba para la crianza de ganado y el cultivo de productos de exportación tales como: algodón, café, carnes, azúcar, sésamo y bananas. A este sector exportador se le sumaban las pequeñas minas de oro y la pesca. En la restante mitad del suelo, cultivaban los pequeños y medianos productores alimentos para el mercado interno, a saber: arroz, maíz y frijoles. Dichos productores junto con los campesinos sin tierras, constituían la reserva de fuerza de trabajo barata, para las plantaciones de cultivos de exportación, en las cuales era posible encontrar trabajo, solamente dos o tres meses al año, de manera que el resto de mano de obra barata, como consecuencia de la carencia en los medios de subsistencia, emigraba hacia los crecientes centros urbanos de la zona del Pacífico, fundamentalmente hacia Managua.

Con respecto a la producción, las exportaciones y el empleo, podemos decir que el sector agrícola ha sido siempre el sector principal en el desarrollo económico, mientras que el sector industrial, sólo ha jugado un rol modesto dentro del mismo. Hasta la primera década de este siglo no existía la industria de corte moderno y capitalista en Nicaragua. Fuera de las minas explotadas por compañías extranjeras y el ingenio azucarero, el resto de la actividad manufacturera estaba en manos de los artesanos de las pequeñas ciudades y de la producción rural doméstica [Wheelock y Carrión, 1980: 66].

Durante la gran depresión de los años '30, surgió en muchos países latinoamericanos un cierto desarrollo económico. Pero en Nicaragua, sólo aparecieron unas pocas industrias con un nivel tecnológico superior a la producción artesanal (textiles, cigarrillos, cerillas, cementos, alcohol y azúcar). La mayoría se encontraba en forma directa o indirecta en manos de una sola familia: los Somozas. De hecho, la industria nicaragüense data, en su mayoría, de tiempos más recientes, es decir a partir de la integración en el "Mercado Común Centroamericano" (MCCA), al cual Nicaragua ingresa en el año 1960. Como consecuencia del trauma cubano, y, bajo el credo de los Kennedys, ("Alianza para el Progreso") los Estados Unidos habían redactado un plan de desarrollo integral para la región Centroamericana, el cual tenía como principal objetivo, descabezar la lucha de liberación que se estaba llevando a cabo en este territorio. [Wheelock Román, 1979: 127]. Junto con la formación del Mercado Común, se intenta la industrialización de la región. Dicha industrialización apuntaba en dos direcciones: en la primera se trataba de facilitar insumos al sector agrícola y la elaboración de productos del mismo (principalmente los textiles y químicos), y en la segunda, se trataba de substituir la importación de productos industriales elaborados.

Sin embargo, la industrialización de substitución resultó sobre todo dirigida a la producción de bienes de consumo no duraderos, tales como por ejemplo refrescos y pasta de dientes, la cual significaba un alto valor de capital intensivo (y por lo tanto relativamente poca oferta de posibilidades de trabajo) además de una confiscación desproporcionada de los escasos recursos del país⁴. Como consecuencia de la ausencia de una industria básica, la industria substitutiva resultó totalmente dependiente

de la importación de materias primas, insumos y bienes de capital, lo que a su vez profundizó la dependencia de la economía norteamericana, constituyendo así, a causa de la naturaleza de ésta, un impedimento integral para el propio desarrollo nacional. Para financiar esta industrialización, los Estados Unidos entregaron amplios créditos, de manera que en 1973, Nicaragua ya poseía una deuda de 500 millones de dólares. [Wheelock Román, 1979: 129].

Sin embargo, aunque la integración al Mercado Común Centroamericano no significó un cambio sustancial en la composición de la producción industrial, el hecho en sí, tuvo un impacto muy fuerte en la composición del sector industrial con respecto a los estratos fabril y artesanal. En un periodo de diez años, gran parte de los establecimientos artesanales fueron desplazados por las nuevas fábricas. En las ramas de alimentos, confección, muebles y calzado y cuero, el desplazamiento de los establecimientos artesanales ha sido más notable.

Según los informes de la CEPAL, (Comisión Económica para América Latina) la economía crecía prósperamente, aún cuando esto no significaba desarrollo para la población. Con respecto al crecimiento del sector industrial, Nicaragua tenía el primer lugar entre los países de América Central. La participación de la industria en el PBN ascendió de un 12.8% en 1950 a un 15.6% en 1960, el 23% en 1970 y el 23.4% en 1977 [De Groot & Ruben, 1982: 40]. Entre 1950 y 1970, el valor de la exportación se quintuplicó. No obstante, los frutos de este próspero crecimiento, favoreció en su totalidad al clan de los Somoza y a la burguesía local; el pueblo nicaragüense quedó completamente desposeído. En contraposición con lo que frecuentemente se piensa, el capital extranjero no tuvo gran influencia en la economía, con excepción de las minas y las plantaciones de la producción bananera, y las ramas industriales de la refinería de petróleo y de la industria petroquímica [FitzGerald, 1982: 205, y Vilas, 1983: 949]. Por su ubicación geográfica, Nicaragua resultó ser más importante estratégica y geopolíticamente.

Mientras que la expansión del proletariado industrial se redujo, en cambio, la expansión del sector terciario asumía grandes dimensiones, tanto en el sector "moderno" (bancos), como en las actividades a pequeña escala referidas al comercio y a la venta callejera. Dicha expansión se dió en forma paralela al rápido desarrollo de la población urbana, sobre todo por la afluencia de campesinos sin tierras hacia la ciudad. Ya en 1977, sólo Managua, cobijaba un cuarto de la población total de 2.35 millones⁵. La industria recién creada fue incapaz no sólo de absorber cantidades importantes de esta fuerza de trabajo, como ocurrió en los países imperialistas en su fase de consolidación, sino que además no pudo reorientar a la pequeña producción, asignándole el papel de proveedora de insumos y bienes intermedios, como ocurrió en muchos países dependientes, los que transitaban por el periodo de sustitución de importaciones. Los establecimientos de la pequeña industria que no fueron desplazados, continuaron produciendo básicamente bienes de consumo final, para satisfacer las necesidades básicas de la población de bajos ingresos, integrada a la reproducción de la fuerza de trabajo, y compitiendo en muchos casos con la mediana y gran industria. Ambos subsectores (pequeña y gran industria) continúan desintegrados entre sí y con los demás sectores económicos.

En los años '70, el clan de los Somoza comenzó a aumentar el caudal de sus posesiones, sobre todo por la vía del sistema financiero (la banca, los bienes raíces) apoyado por el apoyo generoso de los Estados Unidos. El terremoto de 1972 que destruyó Managua casi en su totalidad, sólo acrecentó tan desolada situación. El clan Somoza, con apenas una débil protesta del resto de la burguesía, especulaba abiertamente con los bienes raíces, cometía desfalco con los fondos de ayuda provenientes del extranjero, y ocupaba la Guardia Nacional para la represión de las protestas.

Durante los últimos 10 años del gobierno Somocista, la mitad de la población debió subsistir con un ingreso anual de 286 dólares per cápita, mientras que los precios de los bienes de consumo hacían su gran despegue. [FitzGerald, 1982: 205]. Este desenfrenado incremento de las posesiones de Somoza, intensificó la explotación de la clase trabajadora, agravó la desigualdad estructural en la economía, colaborando a que el resto de la burguesía se alienara cada vez más. Además, la dependencia tecnológica y financiera del extranjero y de las multinacionales, los continuos déficit en los balances de pago y los problemas en el mercado centralamericano, condujo, al final de los años '70, al derrumbamiento del Mercado Común [Wheelock Román, 1979]. Lo que les quedó por hacer, tanto a la burguesía local como al clan Somoza, fue, retirar sus ganancias e intensificar la explotación del pueblo nicaragüense.

Alrededor de 1978, se desplomó el modelo económico. La presión político-militar del Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN), llevó a que, todos los intentos de concretar un desarrollo dependiente y capitalista, fueron reemplazados por una represión sangrienta, y la fuga de capital [FitzGerald, 1982: 205]. El Producto Bruto Nacional descendió en 1978 con 7.8% y en 1979 - cuando la guerra de liberación se desarrollaba a toda marcha - llegó a bajar al 26.4%. Somoza hizo aún bombardear sus propias fábricas, desde el momento que supo que su situación no tenía solución. Con el estallido de la Revolución, la producción había descendido al nivel del comienzo de los años '60. El mismo Somoza giró su dinero a bancos Suizos, dejando en el tesoro público 3.5 millones de dólares, apenas lo necesario para efectuar el pago de los empleados estatales durante 3 días.

El nuevo gobierno Sandinista heredó una estructura económica en que el sector industrial juega un rol modesto. Las relaciones entre los diferentes sectores productivos son casi inexistentes, así como la articulación entre el sector agrícola e industrial. La fuerza de trabajo industrial es poco calificada. Con respecto a la política económica llevada a cabo por el gobierno Sandinista, diremos que, desde el comienzo, se establecieron algunas prioridades. La prioridad principal, ponía el acento en la capacidad productiva del país y la disminución de la dependencia financiera del exterior con respecto a las importaciones [MIPLAN, 1980]. Por ende la atención se dirigió sobre todo a la producción de bienes de consumo básicos tales como: alimentos, vestuario, calzado y medicinas. Visto que el sector industrial "moderno" aún es muy reducido, el voluminoso subsector de la pequeña industria, es importante en la realización de estas prioridades. La atención del estado para el subsector, es nueva, ya que en las últimas décadas, la situación del mismo, estaba marcada por la ausencia de toda política de organización, protección o estímulo, y más aún, de cualquier tipo de estrategia para la pequeña industria. El subsector se desarrolló por sí mismo, sin políticas de asistencia técnica ni programas preferenciales: el estado Somocista no dió atención al subsector.

El número de pequeñas empresas artesanales e industriales, con una capacidad de mano de obra de hasta 30 trabajadores, asciende en 1980 a 8.000⁶; ofreciendo, un espacio de empleo total de 27.000 lugares de trabajo [MIND, 1981a]. En el mismo año, el subsector generó un Valor Agregado de 1.174 millones de córdobas, equivalente al 24% del Valor Agregado del sector industrial, y el 5.5% del Producto Interno Bruto (PIB) de ese año. Cuando comparamos esta cifra del Valor Agregado, con la participación del subsector en el Valor Agregado para el año 1972, la que fue del 10% [BCN, 1972c], es posible observar que en los años setenta la participación de la producción a pequeña escala en dicho Valor Agregado industrial, debe haber aumentado nuevamente.

Desde la Revolución de 1979 hasta fines de 1981, el número de pequeñas empresas ha aumentado aparentemente. Después de mediados de 1982 el volumen de las mismas parece haberse estabilizado, surgiendo problemas de subexplotación de la capacidad laboral y productiva existente, sobre todo en las ramas de vestuario, calzado y cuero. Esto se atribuye principalmente a la reducción de la importación de insumos necesarios a causa de la reducción en la asignación de divisas al subsector. En 1980, el 37.5% del valor de las materias primas e insumos utilizados en toda la pequeña industria fue importado, ascendiendo en algunas ramas como textiles y vestuario al 89% [MIND, 1981a].

Un aspecto notable de la política hacia el subsector, es el de que éste no ha sido nacionalizado. Al respecto, se toman enseñanzas de la experiencia cubana, donde en 1959, con el Triunfo de la Revolución, se nacionalizó gran parte de los establecimientos industriales medianos y pequeños, y en 1968 se produce la nacionalización total de los establecimientos pequeños, destinados a la producción y a los servicios. Esta decisión radical, ocasionó la desaparición del mercado de muchos productos tradicionalmente elaborados a pequeña escala y con tecnologías atrasadas, las cuales no resultaban rentables para las empresas grandes [MIND, 1986a: 1].

En el caso de Nicaragua, para superar problemas de abastecimiento, financiamiento y de escala de producción, el estado trata de fomentar la organización de pequeños productores en cooperativas y colectivos. Entre 1979 y 1985, se constituyeron 80 cooperativas de servicio, las cuales reúnen a 7.900 talleres, además de conformarse aparte unas 102 cooperativas de producción y 20 colectivos estatales o empresas municipales [MIND, 1985f].

Sin embargo, existen pocos estudios y análisis sobre los aspectos y características específicos del funcionamiento de la pequeña producción artesanal e industrial, sobre todo con respecto al papel de la misma, en una economía mixta como la nicaragüense, con problemas de organización e integración⁷. Esta ausencia, constituye un gran obstáculo en la formulación y ejecución de una política coherente hacia el subsector. Aunque no contamos con cifras completas, las anteriormente mencionadas, indican que existe una gran dinámica en el desarrollo de la pequeña industria; los cambios en el contexto económico, social, cultural, político e ideológico, pueden causar varios efectos en la organización y el funcionamiento de la misma. Sobre todo, existe insuficiente información sobre los factores internos y externos que influyen en esta dinámica y sobre el tipo de medidas políticas adecuadas para estimular y/o consolidar al subsector.

Ha sido justamente esta comprobación la que diera motivo al estudio en cuestión, con el que llegamos a presentar la problemática y los objetivos de la investigación.

1.3. Problemática y objetivos de la investigación.

La problemática de la investigación trata de lo siguiente:

"¿Cuáles son las determinantes de la dinámica del subsector de la pequeña industria en Nicaragua, y qué relaciones funcionales existen al respecto, entre factores internos y externos?"

Para estudiar esta dinámica, que definimos como el desarrollo de la pequeña industria a nivel de subsector, rama y empresa en términos de número de empresas y estructura de las mismas, número de trabajadores por empresa, productividad, relaciones sociales de producción y comercialización, distinguimos dos grupos de determinantes para la investigación:

1. Primero, la organización interna de la producción al nivel de la pequeña empresa, o sea los factores internos que influyen la actividad de la pequeña empresa. Junto con el estudio del desarrollo de las fuerzas de producción (mano de obra y medios de producción, tanto en términos cualitativos como cuantitativos) analizamos las relaciones sociales de producción (la propiedad de los medios de producción; la estructura de decisiones y gestión de la empresa; y la distribución del excedente).
2. En segundo lugar, analizaremos los factores externos que pueden influir el proceso de producción en la pequeña empresa. Por ende se estudian las relaciones externas de las pequeñas unidades productivas con unidades y elementos dentro de:
 - a. La estructura económica: abastecimiento, comercialización, los mercados de trabajo, capital y servicios.
 - b. La estructura socio-cultural: la familia; organizaciones sociales y sindicales.
 - c. La estructura político-jurídica vista desde tres planos diferentes: el gobierno a nivel local, regional y nacional; y organizaciones políticas.

La investigación tiene como objetivos:

- Aportar a la teoría sobre las relaciones funcionales entre factores internos y externos que determinan la dinámica de la pequeña producción industrial y artesanal.
- Aportar a la determinación de una política acerca del subsector, por medio de un análisis de las posibilidades y limitaciones del desarrollo de la mencionada producción, dentro de la economía mixta de Nicaragua.

La problemática central del estudio se divide en 5 sub-problemáticas, que, consecutivamente serán desarrolladas e investigadas. Al respecto, la investigación trata de responder a las siguientes interrogantes centrales:

1. ¿Qué desarrollo histórico ha conocido el subsector de la pequeña industria durante el periodo que va de 1945 hasta 1979?
2. ¿Qué desarrollo, a nivel de rama, podemos constatar en el subsector después de 1979?
3. ¿Que factores internos (nivel tecnológico, relaciones sociales de producción, etc.) y externos (política del estado, estructura económica y socio-cultural, etc.) influyen en la actividad del subsector, y de que manera están relacionadas, o no, las determinantes internas y externas?
4. ¿En que medida fueron compatibles el proyecto Sandinista de transformación de la pequeña industria y la propia lógica del subsector?
5. ¿Que tipo de política puede aplicarse para estimular o consolidar el desarrollo de la pequeña industria dentro de la economía mixta de Nicaragua?

La primera interrogante se refiere a un estudio de datos históricos, la segunda interrogante se debe responder en base tanto del estudio del desarrollo socioeconómico en general, como del desarrollo de la pequeña industria y la política del estado después de la Revolución. La tercera interrogante se debe investigar sobre todo por medio de una investigación empírica, mientras que la cuarta y quinta exigen el análisis científico y aplicado de las primeras tres interrogantes. El material empírico se recogió y analizó, en la rama de vestuario. Esta rama, que hemos investigado tanto

en 1983 como en 1985, actúa como "caso de estudio" del subsector de la pequeña industria, para detectar determinantes a nivel agregado.

Desde el punto de vista teórico-científico, la pregunta central apunta al potencial de adaptación del subsector, durante los distintos periodos, el cual queremos definir como la posibilidad y la forma de adaptarse de dicho subsector a circunstancias diferentes. Con respecto a esto último, es importante estudiar al mismo tiempo, tanto el desarrollo socioeconómico en general y la política del estado, como los cambios estructurales del subsector.

Ya es hora de abrir el informe de los resultados de la investigación. Para explicar el diseño de la disertación indicaremos a grandes rasgos la secuencia de los capítulos y sus contenidos.

1.4. El diseño de la disertación.

Hemos dicho que el conjunto de unidades económicas que pertenecen al subsector de la pequeña industria, no es integralmente comparable con el que se ha venido conociendo como el "sector informal". Sin embargo, en el caso de Nicaragua, la intersección entre ambos "sectores", es decir, las actividades artesanales del "sector informal", cubre la mayor parte de la pequeña industria: aproximadamente el 85% del número de pequeñas empresas es de tipo artesanal (con una capacidad de mano de obra de hasta 5 trabajadores), generalmente caracterizadas por el carácter familiar del trabajo, un bajo nivel tecnológico, la ausencia de una división técnica del trabajo y de organización de la producción, y el nivel reducido del capital fijo. Además, tanto la discusión teórica sobre la actividad a pequeña escala llevada a cabo en los últimos 10 a 15 años, como las políticas efectuadas hacia la misma, se han dirigido sobre todo a las empresas artesanales del sector informal con una capacidad de empleo de hasta 5 o 10 trabajadores.

Por lo tanto, dedicamos en el capítulo 2, atención a la discusión teórica sobre el "sector informal" y la "pequeña producción mercantil", en países subdesarrollados. En forma más o menos cronológica y a través del trabajo de algunos autores e investigadores importantes, haremos una descripción amplia de los diversos enfoques con respecto a la actividad a pequeña escala, en países subdesarrollados. Hemos dividido estos enfoques en dos escuelas: la "escuela dualística" y la "escuela estructuralista". Veremos entre otros que las dos escuelas tienen aproximaciones muy diferentes, acerca de la influencia de factores internos y externos que influyen esta actividad.

En el capítulo 3 veremos la relación entre, por un lado, la discusión teórica, y por otro lado, las políticas con respecto al estimular o consolidar la pequeña industria, y la operacionalización de la teoría. Veremos que es muy importante distinguir la influencia que tiene una teoría y sus conceptos, elegidos sobre la operacionalización de una investigación. En base a estas observaciones explicamos y operacionalizamos en forma más detallada, la problemática de nuestro estudio.

El capítulo 4 abarca los resultados de la investigación basada en la literatura sobre el desarrollo histórico del sector industrial y de la pequeña industria, que va desde la Segunda Guerra Mundial hasta 1979. De esta manera trataremos de responder a la interrogante número 1.

En el capítulo 5 esbozaremos el "contexto": resumimos a grandes rasgos tanto el desarrollo socioeconómico de Nicaragua después de la Revolución de 1979, como las características estructurales de su economía.

En el capítulo 6, entramos más específicamente en el rol del subsector y su desarrollo después de la Revolución. Elaboraremos acerca de la política estatal hacia el

subsector, y esbozaremos los intentos de organizar el mismo en cooperativas y colectivos.

Los capítulos que siguen conforman el resultado de la investigación de la rama de vestuario, o sea del "caso de estudio".

El capítulo 7, abarca los resultados de la investigación realizada entre 90 pequeñas productoras individuales, organizadas o no, en cooperativas de servicio, y sus trabajadoras.

En el capítulo 8, entramos más en detalle del funcionamiento de estas cooperativas de servicio, a través de una encuesta que hicimos en 1985 en 10 de estas cooperativas.

En el capítulo 9, reproducimos los resultados de la investigación de las 8 cooperativas de producción y en el capítulo 10 los de los 8 colectivos estatales y empresas municipales de producción que investigamos.

Finalmente, llegaremos al capítulo 11, en el que, consecutivamente, trataremos de responder a las 5 interrogantes centrales de la problemática. Trataremos de detectar las determinantes estructurales de la dinámica de la pequeña industria nicaragüense, haciendo uso de la teoría. Además, compararemos el desarrollo de, tanto las pequeñas empresas individuales, como las cooperativas y los colectivos de producción, y evaluamos la política efectuada. Finalmente proporcionaremos algunas recomendaciones para la política a instrumentar.

CAPITULO 2

TEORIAS SOBRE DUALISMO ECONOMICO Y ARTICULACION DE MODOS DE PRODUCCION

2.1. Introducción.

El tema del "sector informal" ha llegado a ser a veces tema de fuertes polémicas entre autores e investigadores, tanto de los que parten de la suposición de un dualismo en la economía subdesarrollada, como de los que manejan un análisis estructural y/o marxista de la misma economía. Naturalmente, que existe gran variedad de matices entre las diversas opiniones, pero en base a muchas características comunes, y para no perdernos en un sinnúmero de críticas individuales, queremos dividir los trabajos dedicados al tema en dos grupos: la "escuela dualística" y la "escuela estructuralista".

En este capítulo, primero hacemos un bosquejo acerca de cómo la visión dualística, en la cual se considera la economía urbana como compuesta de dos sectores, formal e informal, que sólo mantienen relaciones marginales, se desarrolló hacia una visión tecnocrática, la cual tiene como punto de partida, el que las actividades a pequeña escala, puedan y deban ser integradas a la estructura económica urbana. Este dualismo se refleja en los diversos estudios realizados para la investigación del aporte potencial del sector informal al desarrollo económico. El concepto "sector informal" fue rápidamente adoptado. Esto porque, según Bromley [1979: 1036] fue introducido por canales de comunicación apropiados (OIT, Banco Mundial) además de que, las recomendaciones convenían a las organizaciones internacionales para el desarrollo y a muchos gobiernos, ya que la estructura política y económica, no debía ser atacada y transformada.

Sin embargo, en el transcurso de este capítulo, veremos que la crítica al concepto "sector informal", no se hizo esperar. Los autores de la escuela dualística fueron criticados por los "estructuralistas" (y/o marxistas), de no distinguir las interrelaciones de la actividad económica a pequeña escala, con otros componentes del sistema económico, tales como las empresas capitalistas y el gobierno. Por nuestra parte, denominamos esta escuela "estructuralista", porque parte de la base de que las actividades a pequeña escala, están articuladas con otras formas de producción dentro de la estructura económica urbana y nacional. Esta estructura se considera compuesta de modos de producción pre o no capitalistas, más el modo de producción capitalista, con carácter dominante. Las actividades a pequeña escala pueden ser consideradas como modos de producción pre o no capitalistas, los cuales son dominados y explotados por el modo de producción capitalista, además de cumplir con una función en la acumulación de capital.

2.2. La escuela dualística.

2.2.1. Teorías acerca del dualismo y desarrollo económico.

Las bases para la discusión acerca del carácter dualístico de la economía colonial, fueron planteados por el holandés Boeke. En su disertación de 1910, combatió la tesis que planteaba que las teorías económicas de la época, también eran válidas

para la economía colonial. Boeke [1947] plantea que la economía de las colonias se desdobra en dos niveles: en el primer nivel se encuentra la ciudad con sus empresas capitalistas a gran escala; en el segundo nivel se encuentra el campo con sus pueblos pre capitalistas que poseen previsiones sociales propias. Este desdoblamiento, doble y de carácter permanente, según Boeke, está basado en la diferencia entre necesidades sociales y económicas, la cual contiene un fundamento de orden psicológico. Según Boeke, la conducta económica de la población europea occidental, se basa en las necesidades (individuales) económicas, mientras que en la población autóctona de las colonias, dicha conducta se basa en las necesidades sociales. A causa de la colonización, aparece en la colonia una economía dualística, cuyos polos deben ser analizados por separado mediante marcos teóricos correspondientes a cada uno. Aunque la teoría de Boeke ha sido duramente criticada en el correr del tiempo, ha servido no obstante, para despertar el interés de muchos investigadores, dado los elementos propios que componen estos dos polos supuestos, de la economía.

La distinción hecha por Boeke, se basó en diferencias psicológicas en el comportamiento económico. Lewis [1954] desarrolló la teoría dualística desde un punto de vista macroeconómico. El, marca diferencia entre un sector urbano industrial de alta productividad (capitalista) y un sector agrario de menor productividad (subsistencia). A partir de esta división, Lewis intenta aplicar la teoría económica clásica en los países subdesarrollados, planteando que la acumulación de capital en el sector urbano industrial, estimula el desarrollo económico, mientras que el sector agrario se ocupa de la oferta de trabajo. Las ganancias extras, las cuales se obtienen como consecuencia de los salarios relativamente bajos, son reinvertidos en el mismo sector, aportando de esta forma a la acumulación del capital. Lewis parte de (al igual que en la teoría económica clásica) una oferta de trabajo abundante e ilimitada. En tal situación no existe desocupación, ya que se trabaja en el sector agrario o se abandona el mismo para ir a trabajar en el sector industrial. El único contacto entre estos dos sectores, se basa en la afluencia de trabajo, como consecuencia de la migración dirigida a la ciudad. A pesar de que existiera un mercado dual como punto de partida, la tendencia llevaría a unificar ambos mercados, a medida que el sector capitalista logra absorber proporciones crecientes de la fuerza de trabajo.

El modelo de Lewis fue más tarde formalizado y ampliado por Fei y Ranis [1964], y hacia fines de los años '50 y principio de los '60, el modelo llegó a ser el paradigma más en boga de los análisis liberal y neoclásico de los países subdesarrollados. Sin embargo, dicho modelo de Lewis fue duramente criticado. Las críticas se dirigieron a las proposiciones fundamentales:

- El modelo plantea, en primer término, que la migración hacia la ciudad y la creación de lugares de trabajo en la zona urbana, se da en forma proporcional al crecimiento del capital industrial. Sin embargo, los empresarios pueden invertir sus ganancias en otros rubros o en maquinaria (generalmente importada) que ahorra fuerza de trabajo, lo cual aclara la creciente desocupación de muchos países subdesarrollados.
- Un segundo planteo del modelo supone un excedente de lugares de trabajo en el sector agrario y un ciento por ciento de posibilidades de trabajo en el sector urbano. Sin embargo, en muchos casos este planteo no es efectivo, de manera que, en lo general, el poder de convencimiento del modelo se ve muy disminuido.
- El tercer y último planteo del modelo supone un salario real constante en el sector urbano, hasta que el excedente de desocupación del sector agrario es completamente absorbido. Sin embargo, como consecuencia de los diferentes factores institucionales, (legislación de un salario mínimo, sindicatos, etc.), el nivel del salario medio aumenta.

[citado en van Dijk, 1980: 29; ver también Tokman, 1977: 3].

Harris y Todaro [1970] profundizaron en la teoría de Lewis, estableciendo una relación entre el dualismo a nivel nacional y urbano. Ellos formularon un modelo equilibrado y dinámico, en el cual la migración hacia la zona urbana se explica desde un punto de vista metodológico-individualista. Según estos autores, la migración rural-urbana, puede ser en principio, explicada por la influencia de factores económicos. Ellos ven al migrante como un ser de pensamiento racional y económico cuya decisión de migrar depende de las diferencias de ingresos calculados entre la ciudad y el campo. Estas diferencias de ingresos esperados se calcula en base a las actuales diferencias del salario y la posibilidad de conseguir trabajo en la zona urbana. Todaro [1977], continuó la elaboración de este modelo agregándole recomendaciones para detener la continua migración.

Las teorías convencionales de la migración, han sido muy criticadas, sobre todo por parte de los investigadores marxistas [ver por ejemplo, Gerold-Scheepers & van Binsbergen, 1978]. Dejamos claro que no entraremos aquí en el tratamiento de estas críticas. Por el momento, alcanza con saber que hacia el final de los años '60, se constata una economía compuesta de dos sectores: un sector "moderno" y otro "tradicional". Se consideran como actividades del sector moderno, aquellas actividades que resultan directamente de la influencia e inversiones extranjeras. Dichas actividades hacen uso de una tecnología avanzada y son respaldadas por el estado. Desde este punto de vista, las actividades del sector tradicional son aquellas que ya existían y que fueron continuadas después de la colonización, en todo caso lo que resultó ser la penetración del modo de producción capitalista. Estas actividades tradicionales serán más tarde ubicadas en el llamado "sector informal", el cual opera independientemente del sector moderno o "formal" y al que no se le dió atención, ya que, se le consideró como improductivo. A continuación, esbozaremos rápidamente el desarrollo que llevó a dicho sector, a ser el punto medio de atención.

2.2.2. El creciente interés por el sector informal.

A partir de la visión dualística de la economía, expuesta más arriba, se desprende que en las estrategias para el desarrollo, después de la Segunda Guerra Mundial, se puso el acento en la industrialización capitalista intensiva; y (más tarde) en el desarrollo agrario a gran escala, por lo cual debía alcanzarse el Producto Bruto Nacional (PBN) más alto posible. El efecto producido por el *spread* o *filter down* haría desaparecer con el tiempo, eventualmente, las desigualdades económicas y sociales. Los migrantes serían absorbidos e integrados en la economía urbana. No obstante, dichas estrategias no pudieron dar solución definitiva a la problemática de la desocupación en muchos países. Hacia mediados de los años '60, la caída de tales estrategias se hizo cada vez más clara; un proceso de industrialización capitalista intensiva, lo cual además de crear pocas fuentes de trabajo, aseguraba el aumento de la deuda externa, creando lazos cada vez más sólidos de dependencia. Se hacía necesario buscar una alternativa.

En 1964, la OIT organizó una *Employment Policy Convention* (no. 122). De esta conferencia surgió la recomendación a los gobiernos, para que a partir de ese momento, pusieran en funcionamiento una "estrategia completamente activa" en la política de trabajo. El siguiente paso, en 1969, durante la sesión de la OIT, tenía que ver con la puesta en marcha del "Programa de Empleo Mundial". Como consecuencia del efecto producido en la OIT, el acento de una estrategia para el desarrollo basado en el crecimiento económico, como prioridad de la cual se deduce la política de trabajo, se desplazó hacia una estrategia, cuya política laboral, pasa a ser el objetivo central [Moser, 1979: 1043].

El gestor del concepto "sector informal" es Keith Hart, quien en 1971 lo introdujo, basado en una ponencia acerca de las "oportunidades de ingresos informales y el empleo urbano en Ghana"¹. Hart marca una diferencia entre las actividades que él clasifica por una parte como formal, y que contendrían *wage-earning employment*, y por otra parte, como informal las que contendrían *self-employment*. Las actividades del sector informal se pueden subdividir en legales e ilegales. El elemento clave, para Hart, lo constituye el grado de racionalización del trabajo, si éste es aceptado o no a cambio de un salario seguro y permanentemente. Su dicotomía está basada en la característica de las empresas de ofrecer o no un salario. La diferencia con teorías anteriores de las actividades a pequeña escala, radica en que, Hart, pone el acento en el carácter productivo y de servicio del sector informal, para la economía urbana. Dentro del sector informal Hart diferencia tres grupos principales de actividades:

1. Actividades primarias: ocupaciones tradicionales a pequeña escala, productivas, tales como aves de corral y huertos pequeños.
2. Actividades secundarias: se trata de actividades con un fuerte carácter artesanal, con elementos tanto tradicionales como modernos y dirigidas en primera instancia hacia el mercado, situación que las diferencia de las actividades primarias.
3. Actividades terciarias: aquí se trata de actividades de comercio y servicios con diferentes niveles de pequeña escala.

Sin embargo, surgen problemas en el dualismo planteado por Hart:

"While Hart's dualist dichotomy of the urban economy was based on the characteristics of enterprises in the city, his definition of the target group remained unclarified including as it did informal income-generating activities, the unorganized sector, self-employed individuals and so on. Identification of the target group, and the dualist dichotomy on which it is based, is crucial, for the most valid method of examining some of the different conceptualizations of the informal sector, deriving out of Hart's original concept, is from this viewpoint." [Moser, 1979: 1052].

Aunque Hart no haya sido muy claro con respecto a la identificación del grupo poblacional que trabaja en el sector informal, y no haya precisado el concepto "sector informal", dicho grupo poblacional fue más claramente especificado con el correr del tiempo.

2.2.3. Las misiones nacionales de la OIT y sus críticas.

Entre 1970 y 1972 se realizaron estudios en diferentes países, entre otros, Colombia, Sri Lanka y Kenya, con el fin de analizar los diferentes problemas. Estos estudios se basaron en la llamada estrategia para la política de trabajo, dirigida a la desaparición del desempleo, y anunciada por la OIT. El informe más importante fue presentado por la misión que trabajó en Kenya [ILO, 1972]. En él se continúa el concepto de Hart, y al mismo tiempo, se precisa más el grupo poblacional, descubriendo más ampliamente las características de los sectores informal y formal. En dicho informe, se señalan las características que actúan en ambos sectores:

Sector informal:

- de fácil acceso
- uso de recursos locales
- propiedad familiar de las empresas
- pequeña escala de operación
- trabajo intensivo y tecnología adaptada
- adiestramiento adquirido fuera del sistema educacional formal
- mercados no regulados y competitivos

Sector formal:

- acceso dificultoso
- uso frecuente de recursos exteriores
- propiedad de un grupo pequeño (corporativo)
- operación a gran escala
- capital intensivo y muchas veces tecnología importada
- adiestramiento formal, adquirido frecuentemente en el extranjero
- mercados protegidos (por medio de tarifas, cuotas, y licencias comerciales)

[ILO, 1972: 6; traducción nuestra].

Con respecto a la proporción de la población ocupacional, que trabaja en el sector informal, se calcula en el informe Kenyano, que aproximadamente entre el 28% y el 33% del total de la población trabajadora urbana, se encuentra en el sector informal. Más tarde, los estudios efectuados dentro del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT, para las diversas ciudades de América Latina, señalaban que el sector informal, ocupa entre el 46% y el 59% de la mano de obra urbano [Tokman, 1977: 29]. En cuanto a Nicaragua disponemos de datos de una investigación de CINASE [1978], según la cual, el 45% de la población de Managua en 1978 se encontraba en el sector informal urbano. De Franco [1979: 108], llega a la misma cifra.

En el informe de la OIT sobre Kenya, el rol productivo del sector informal es concretamente señalado, así como la necesidad de una actitud positiva por parte del gobierno hacia dicho sector. El sector informal debe tener acceso tanto al sistema de crédito del sector formal, como a los canales de transmisión de tecnología del mismo. El crecimiento involucionario es también señalado: la cantidad de individuos en el sector es superior al aumento del ingreso, de manera que, la masa de trabajadores pobres (*working poor*) más el bajo aprovechamiento de la fuerza de trabajo, van en aumento. Esta situación es causada por el hecho de que el sector formal no puede absorber el crecimiento de la población urbana, mientras que al mismo tiempo aumenta la migración del campo hacia la ciudad. La absorción de esta migración se hace posible, sólo con la presencia del numeroso trabajo familiar y salarios bajos. El informe contenía tres observaciones importantes con respecto al sector informal:

- En los próximos 20 años, a pesar de la política de empleo llevada adelante, el volumen del sector informal aumentará.
- El sector informal ofrece a los grupos de bajos ingresos, posibilidades de trabajo, además de las mercancías necesarias y servicios, sin que hayan fuentes de ingresos alternativos en el futuro cercano.
- El sector informal puede ser una fuente de desarrollo en el caso de que se le trate como parte integral de la política general de trabajo.

Las recomendaciones están basadas en las características a priori de los dos sectores, y se refieren al logro del crecimiento del sector informal, reduciendo la dis-

crimination que el sector formal y el gobierno ejercen sobre el mismo. Se parte desde el implícito de que, las medidas políticas propuestas, tienen una influencia cualitativa unidireccional en todo el sector. La OIT consideró la relación entre ambos sectores como estructuralmente desiguales:

"En esta visión, la muy elogiada dinámica y viabilidad, así como la tecnología adaptada de las actividades productivas informales, no tienen ninguna posibilidad, como consecuencia de las ventajosas condiciones del mercado existente para el sector económico moderno, para lo cual, las ventajas son reforzadas aun por el favor y protección que goza del estado." [Breman, 1976: 19; traducción nuestra].

Según la OIT, ambos segmentos del sistema urbano deben ser mejor coordinados debiéndose asegurar una amplia y efectiva complementación. A partir de las diferentes recomendaciones se aspira a reemplazar, la supuesta división que actualmente existe entre los sectores formal e informal, por una sólida conexión, con la intención de establecer una mutua armonía, ventajosa para ambos. Aunque la desigualdad estructural no desaparezca con la puesta en marcha de un programa compensatorio, se podría, por lo menos, disminuirla. Entonces, es lógico que se proponga al gobierno, que haga mayores adquisiciones en el sector informal, mientras que el sector formal estaría obligado a subcontratar pequeñas empresas informales.

También Weeks [1975], pone el acento en factores externos al carácter de la empresa, y señala claramente el papel del gobierno. El sector informal tiene acceso limitado a determinadas fuentes, tales como a los créditos entre otros, mientras que el sector formal se beneficia con todo tipo de ventajas como por ejemplo: reducción de la concurrencia a través de tarifas adecuadas y cuotas de protección, rentas bajas, legislación favorable y medidas monetarias adecuadas. El sector informal se encuentra fuera de este sistema de acuerdos y ventajas del gobierno. Su carácter es determinado por la posición estructural, desde el punto de vista de la fuente de acceso a determinadas ventajas, y no por las características inherentes a dicho sector. Weeks investiga las circunstancias dentro de las cuales, el sector informal, podría actuar como un factor de cambio económico positivo y supone que el crecimiento potencial del sector informal, es reforzado cuando se le integra al resto de la economía, ya que las relaciones entre el sector formal e informal, en lo general, son mutuamente ventajosas. Las recomendaciones del autor también apuntan a las medidas de gobierno, las cuales, deben aumentar el pedido de productos al sector informal.

Resumiendo, podemos decir que el denominador común de estos informes, se refiere a que la propagación de los cambios estructurales e institucionales, deben de ser aplicados dentro del sistema político económico existente. Los desequilibrios dualísticos dentro del sistema, se ven como la causa de las carencias para llevar adelante una política de trabajo satisfactoria. Sin embargo, el sistema político económico no se puso en discusión, y, consecuentemente, las recomendaciones reciben un carácter utópico.

Una crítica severa a la misión Kenyana, fue hecha por Leys [1975]. Según Leys, la dimensión política juega un rol crucial en el proceso de desarrollo. No obstante, la misión Kenyana subestimó los modos de producción y sus formas de manifestación, presentando como solución, un programa de reformas. En su opinión, la misión no visualizó el problema en Kenia como:

"... the contradictory reality, but only as an 'imbalance'; not a struggle of oppressing and oppressed classes, but only a series of particular 'conflicts' of interests which the 'leadership' would resolve, if only from enlightened self-interest, in favour of the common good." [Leys, 1975: 264].

En la visión de Leys, tanto el poder político de la burguesía, como la impotencia política de los trabajadores pobres, aparecen como partes integrales de la estructura del subdesarrollo. La misión de Kenya reconoció que la pobreza y la desocupación están asociadas a las diferencias entre los ingresos, los cuales a su vez están ligados al capital extranjero. Pero, dicha misión no visualizó que este, era condición y consecuencia de la estructura de poder en Kenya, relacionado a su vez al sistema capitalista internacional, como parte componente del total [Leys, 1975: 264].

Moser [1979] y Rolloos [1977] anotaron al respecto observaciones críticas, tales como:

- Las observaciones fueron hechas dentro del marco de la estructura política dominante, sin que ellos hubieran efectuado ningún cambio radical de la misma.
- La estrategia de "redistribución con crecimiento" se diferenciaba levemente del antiguo modelo de "crecimiento acelerado", ya que aquí, también se propuso el aumento del Producto Bruto Nacional como condición, mientras que de redistribución, muy poco se llevó a cabo. La conexión entre los diversos sectores nunca fue aclarada, además de no haberse realizado el control de información correspondiente. Por otra parte no fue presentado el cuadro general macroeconómico e intersectorial, lo que dificulta la prueba de la consistencia interna del concepto "sector informal".
- No existía una definición clara del concepto "sector informal" y la cantidad dada de características del mismo podía ser fácilmente ampliada. Resumiendo, la definición era incompleta.

Sin embargo, se distinguió también el lado positivo de las nuevas sugerencias [entre otros Moser, 1979; Breman, 1976], expuestas a continuación:

- Como consecuencia de haber ubicado al "pobre" dentro del área urbana, el cual conquista su existencia en el sector informal, este, como grupo central, hace un aporte a una nueva teoría sobre el sector urbano tradicional. De manera que el concepto "sector informal" se clarificó, prestándose mayor atención por una parte al rol productivo de dicho sector, y por otra, a las relaciones mutuas dentro y fuera del sector (aunque no se prestó del todo la atención requerida).
- Rápidamente quedaron al descubierto diferentes desequilibrios dados dentro de las economías de los países subdesarrollados.
- Se hizo un aporte a una aproximación integral de la política de trabajo.
- Diferentes dimensiones de los problemas del empleo fueron puntualizados como por ejemplo, la existencia de la fuerza de trabajo subaprovechada.

2.2.4. Definición del sector informal: una confusión de lenguas.

Acerca del concepto "sector informal" existe una grande confusión. Se pretendió enunciar el contenido del concepto, en base a la descripción de características, por lo cual, dicho sector se distinguía del llamado sector formal. Como ejemplo, mencionamos el informe de la OIT sobre Kenya [ILO, 1972: 6]. McGee [1971] concluye en

las siguientes características del sector informal:

Desde el punto de vista del proceso de producción:

- tecnología intensiva del trabajo;
- en lo general empresas familiares;
- poco capital;
- horas laborales irregulares;
- no forzosamente costos fijos;
- existencias limitadas y casi siempre de mala calidad;
- ganancias reducidas con respecto al volumen de ventas;
- costos de empresa constantemente bajos.

Desde el punto de vista de las relaciones con clientes:

- se puede negociar sobre los precios;
- relaciones personales con los clientes;
- sin reclamos;
- sin créditos institucionalizados;
- poco o sin apoyo del gobierno;
- poco o no dependiente del extranjero.

Hugon maneja la siguiente definición:

"Se trata de las actividades a pequeña escala con salario muy limitado, donde el capital logrado es débil, pero donde no obstante, hay circulación monetaria y venta de bienes y servicios costosos." [Hugon, 1980a: 237; traducción nuestra].

Van Dijk [1980: 4] prefiere una definición operacional; las características del sector informal, después de un estudio, pueden empíricamente ser determinadas. Para su investigación en el Oeste Africano, van Dijk seleccionó tres criterios, ya que según él, en los países francohablantes del Oeste Africano, se llega a una clara diferencia. Los tres criterios son los siguientes:

- la empresa no tiene personería jurídica;
- al personal no se le efectúa regularmente el pago del salario mínimo legal;
- el personal no está registrado en la Caja de Seguridad Social;

Para van Dijk no se trata de una definición universal. Su objetivo fue adquirir una visión del carácter del sector informal urbano, y de la dinámica propia del mismo dentro del sistema económico-social del área urbana.

No obstante, en un artículo reciente sobre Indonesia, Van Dijk nos recomienda tener prudencia en usar el concepto sector informal en otro contexto que el africano, donde se desarrolló lo mismo. Prefiere hablar en el contexto asiático, de "procesos de informalización" [Van Dijk, 1985: 165]. También reconoce que la distinción formal-informal es muy estática. Los procesos de formalización e informalización, según él, pueden arrojar más luz a la dinámica de pequeñas empresas. Existe informalización cuando:

- a. un empresario no reacciona ante cambios en la sociedad, tanto un cambio en el marco jurídico como cambios dentro de las acciones de grandes y medianos empresarios o en la preferencia de los clientes;
- b. su reacción es inadecuada dentro del terreno legal (el aspecto institucional);
- c. otras empresas se encargan de su oferta (el aspecto de la oferta);
- d. los clientes ya no están satisfechos (el aspecto de la demanda).

Por otro lado, adaptarse a la nueva situación, conduce a la formalización. Lo que Van Dijk entiende exactamente por formalización, aparte de ser lo contrario de informalización, no queda claro. Además, observa que en una empresa pueden efectuarse al mismo tiempo, tanto un proceso de informalización, como un proceso de formalización. Y más aún, según él, no sólo pequeñas empresas pueden estar sujetas a los dos procesos mencionados, sino que también grandes empresas. Van Dijk opina que, sus conceptos de formalización e informalización, son funcionales, tanto para entender lo que ocurre con pequeñas empresas, como para diseñar una política con respecto al desarrollo de las mismas, opinión, ésta que no compartimos. Opinamos, que Van Dijk se limita demasiado a características jurídicas (pagar impuestos o no, tener permisos y licencias, evitar legislaciones laborales), que están impuestas desde afuera y no implícitas en la actividad. Lo que Van Dijk llama formalización, no es más que un comportamiento empresarial racional ante un contexto económico y jurídico que cambia. Sin embargo, muchas pequeñas empresas anotadas bajo el concepto "sector informal", pueden adaptarse perfectamente a cambios en el contexto económico, sin "formalizarse" en el sentido jurídico.

Breman [1976], quien critica el concepto de sector informal, hace el siguiente planteamiento acerca de la división entre sector formal e informal:

"Dicha división, supone que el sector informal pasa a ser parte integrante de una dicotomía, en la cual las características de los componentes presentan contrastes. Por sector formal, se entiende luego trabajo fijo asalariado; característica que es válida tanto para las grandes empresas de producción, como para las instancias oficiales y otras formas de empresas modernas. En todo caso, se trata de lo siguiente: a) de la formación de puestos de trabajo en una situación laboral organizada; b) situaciones laborales que se reflejen en las estadísticas económicas; c) situaciones laborales en las cuales existan reglamentos legales relacionados con las condiciones de trabajo. De allí que se hable respectivamente de un sector organizado, registrado y protegido. De manera que las actividades económicas que no llenen estos requisitos, pasan a ser parte del sector informal. Se trata aquí de una 'etiqueta de timidez' para una gran escala de esfuerzos laborales, los cuales, la mayoría de las veces, caen bajo la denominación de autoempleo." [Breman, 1976: 8; traducción nuestra].

Sumándonos a la opinión de Hugon diremos que, las diversas definiciones sobre el sector informal, provienen de la diferencia entre el nivel de análisis, desde el cual el sector es enfocado. De manera que se puede buscar la definición del sector informal a partir de diferentes niveles, tales como:

1. Unidad de producción o empresa; por ejemplo: las características que se señalan en el informe de la OIT acerca de la situación en Kenya.
2. Trabajo e ingresos: trabajo asalariado versus autoempleo.
3. Relaciones de producción: trabajo familiar, jornaleros, trabajo a destajo, asalariados, sistema de aprendices.
4. Intensidad del capital: el sector moderno posee un alto nivel de capital fijo, lo que constituye una barrera para el empresario individual; el sector intermedio dispone de capital fijo limitado, aunque el "umbral de acceso" es todavía alto.
5. Organización social y jurídica: Mazumbar [1975] considera al sector informal como un mercado de trabajo concurrente, no protegido y no reglementado; mientras Weeks [1975] basa la distinción hecha entre los dos sectores, en las

características de las relaciones de intercambio y la posición económica con respecto al estado

6. La familia y sus condiciones de vida: grupos marginales excluidos de la economía urbana, con ingresos magros e irregulares, y que viven en barrios dominados por "la cultura de los pobres".

[ver también Hugon, 1980a: 238-239].

En nuestra opinión, todas estas operacionalizaciones acerca del concepto sector informal tienen un aspecto en común: la carencia de una teoría suficientemente elaborada, la cual pueda señalar, por qué, determinados aspectos son importantes, y por qué otros no lo son, y como estos se relacionen entre sí. Resumiendo: se necesita una razón explícita que de fundamento a estas operacionalizaciones. De otra forma, el contenido del concepto, resulta dependiente de la elección frecuente y arbitraria de los criterios. De allí que ambos sectores sean vistos como rivales:

- sector formal versus sector informal [Hart, 1973];
- sector estructurado versus sector no estructurado [Sethuraman, 1976];
- *firm centred economy* versus *bazaar type economy* [Geertz, 1963; Armstrong & McGee, 1976];
- *upper circuit* versus *lower circuit* [Santos, 1972];
- sector oligopolítico internacional con ganancias y salarios altos, versus sector capitalista concurrente con ganancias y salarios bajos [Brown, 1974].
- sector registrado versus sector no registrado [Weeks, 1975].
- sector protegido versus sector no protegido [Mazumbar, 1975].
- sector a gran escala versus sector a pequeña escala [Roberts, 1978].

En años posteriores, se inventó un sinnúmero de nuevos términos para denominar el sector informal. Van Gelder [1984: 46] menciona entre otros: "economía informal", "circuito oficioso", "economía escondida", "economía sumergida", "sector marginal o periférico", "economía callejera", "economía invisible", "circuito negro". Podríamos agregar "actividades o circuito en la sombra", "sector de absorción", "sector de refugio". En los hechos, este modo de ver las cosas, proviene de la misma visión dualística de la economía en los países subdesarrollados, donde los dos sectores son vistos como relativamente independientes entre sí². Para ilustrar hasta donde tal visión puede llevar, exponemos en la siguiente página la subdivisión de Santos [1972] entre *upper circuit* y *lower circuit* adoptada por McGee [1977: 263; traducción nuestra].

Las actividades económicas del *upper circuit* abarcan la banca, el comercio exterior, las industrias y servicios modernos, el comercio al por mayor y formas modernas de transporte, mientras que el *lower circuit* circunscribe la industria, servicio y comercio con capital no intensivo. El ejemplo dado, deja claro que, aunque Santos subraye, que ambos circuitos económicos tienen articulación y relación entre sí, tal definición conduce a una división estéril.

<u>Características:</u>	<u>Upper circuit</u>	<u>Lower circuit</u>
Tecnología:	capital intensivo	trabajo intensivo
Organización:	burocrática	orientación general familiar
Capital:	voluminoso	escaso
Horas de trabajo:	regulares	irregulares
Salario regular:	normal	no requerido
Existencias:	grandes cantidades y de alta calidad	pequeñas cantidades y de mala calidad
Precios:	generalmente fijos	generalmente negociables con clientes
Créditos:	bancos y otras instituciones	personales y no institucionales
Beneficios:	reducido por unidad, pero importante dado el volumen de ventas (excepto artículos de lujo)	alto por unidad, pero pequeños en relación al volumen de ventas
Relaciones con los clientes:	impersonales y/o a través de papeleo	directas; personales
Costos fijos:	importantes	insignificantes
Publicidad:	necesaria	nula
Aprovechamiento de materiales usados:	nada; desperdicio	frecuentemente
Gastos generales:	indispensables	no indispensables
Apoyo gubernamental:	importante	nada o casi nada
Dependencia directa de otros países:	grande; actividad orientada al exterior	pequeña o nula

2.2.5. Críticas al concepto "sector informal" y a la escuela dualística.

En la escuela dualística, las diferencias entre los sectores informal y formal, son concebidas en dos formas diferentes de producción, cada una con características específicas. Como expusimos anteriormente, se carece de una teoría elaborada que pueda explicar tanto las diferencias entre dichas características, la importancia de unas y la no importancia de otras, así como, y sobre todo, las causas o mecanismos que las producen y de las relaciones entre sí. Según Gerry [1974] estas características son manifestaciones de un total de relaciones del sector informal con otras formas de producción, sobre todo con el modo de producción dominante. Para analizar una de dichas formas, es necesario que las relaciones de esa forma con otras diferentes, sean investigadas, además de que se comprenda la posición de ésta en el conjunto de las interrelaciones. Justamente estas relaciones son las que dan los fundamentos para el funcionamiento del sistema económico como un todo.

Según McGee [1979b], el planteo del sector informal, no explica el carácter permanente de la voluminosa población pobre urbana. Además, continúa McGee, este

planteo es en gran parte descriptivo, y olvida que la ciudad forma parte de un total mayor:

"When they did turn to explanation, the models tended to see the dualism as a consequence of internal processes rather than as a result of the position of Third World cities in an international capitalist system."
[McGee, 1979b: 5].

Breman [1976: 11-12] plantea que la discusión sobre el sector informal sugiere más preguntas que soluciones. Esta es la consecuencia, sobre todo, de no contar con definiciones precisas. El dualismo se refiere a veces, a circuitos económicos con un modo de producción diferente, otras, se refieren al mercado de trabajo y frecuentemente a una combinación de ambos. Breman concluye que, el concepto "sector informal", ha resultado ser de insuficiente uso analítico. En primer lugar, el sector informal, no puede ser demarcado como un compartimento económico aparte, y/o como un mercado de trabajo aparte. En segundo lugar, a partir de la ubicación e interpretación de la actitud del sector informal hacia el sector formal en un marco dualístico, se pierde de vista la unidad y la totalidad del conjunto económico. Se trata en todo caso de que la posición atrasada y débil del sector informal, pasa a ser una condición necesaria para el desarrollo y avance del sector formal, y las relaciones de ambos sectores se expresan en la dependencia y subordinación del primero en desmedro del segundo. Breman opina que esta tesis, del dualismo urbano, no es sostenible y que en lugar de usar los conceptos de formal e informal, debemos hacer distinción en términos de relaciones de producción diferentes y articuladas; las cuales, dentro del conjunto económico de los países subdesarrollados, pueden representar variaciones y divergencias de peso.

Bromley [1979: 1034-1035] ha hecho una clasificación sobre la crítica al sector informal, y la visión dualística que la respalda. Según él, la dicotomía formal-informal goza de 9 carencias:

1. Se trata de una simple y rígida clasificación. Resultaría más provechoso hacer una división con grandes cantidades de categorías, o bien plantear un continuo de actividades.
2. La división informal/formal es, siguiendo una línea lógica de pensamiento, inconsistente. No existen orientaciones para llevar adelante una clasificación, además de no utilizarse para ello procedimientos de análisis multivariados.
3. Se pretende que ambos sectores sean al mismo tiempo independientes y separados, mientras que en realidad existe una interacción, dentro de la cual pueden darse eventualmente, relaciones dominantes.
4. Se estimula la impresión de que sería posible recetar la misma política para todo el sector, mientras que, precisamente el mismo es profundamente heterogéneo.
5. El concepto sector informal, debería contener entre otros, el de producción primaria, ya que, frecuentemente se piensa a partir sólo desde el punto de visto urbano.
6. Se carece ampliamente de claridad con respecto a otros componentes del sistema nacional. La dicotomía pretende negar la existencia de otros sectores.
7. Se plantea que el sector informal se ve perjudicado, únicamente por una actitud negativa del gobierno. Mientras que las relaciones de dependencia de dicho sector, así como las características del capitalismo monopolístico, no son señaladas.
8. Existe una tendencia a confundir tanto barrios, hogares, como personas y acti-

vidades con empresas. Hay personas que trabajan en ambos sectores, hay hogares cuyos miembros trabajan en uno u otro sector, y, hay barrios donde coexisten ambos sectores. Las actividades pueden ser de carácter tanto formal como informal, como por ejemplo la albañilería. Sólo las empresas pueden ser clasificadas dentro de uno u otro sector.

9. Existe la tendencia de tratar al concepto sector informal urbano, como sinónimo de los "pobres urbanos". No es real que el sector formal se componga sólo de la aristocracia obrera, quienes gozan de trabajo e ingresos estables. Se da el caso de personas que trabajan en el sector formal para, más tarde, con las ganancias obtenidas, comenzar como empresarios en el sector informal.

Hugon [1980a: 248-251] aporta también una amplia crítica. El ve las siguientes deficiencias en las teorías sobre el sector informal:

1. Investigación carenciada y limitada. La mayor parte de las veces se abarcan las actividades estructuradas, dejándose fuera las actividades marginales. El nivel de la investigación se encuentra frecuentemente sólo a nivel empresarial y se dedica poca atención a los trabajadores y la unidad familiar. La red estructural, en la cual las pequeñas actividades han sido atrapadas, es insuficientemente analizada.
2. Limitaciones de las medidas políticas propuestas. El hecho de ver a las actividades del sector informal como evolutivas; como el caballito de batalla del desarrollo económico, y, por último, como un sector transitorio hacia el sector capitalista, hará que se articule una visión confusa, que actúa en contra de la realidad de muchos países subdesarrollados.
3. Metodología carenciada y confusa. El concepto "empleo" es confuso, porque el empresario de las actividades a pequeña escala es al mismo tiempo fuerza de trabajo y dueño de los medios de producción. El término "sector", oscurece la heterogeneidad de las profesiones, de las artesanías, de las ramas, de las relaciones de propiedad, etc.. La pretensión de dicho término supone una homogeneidad, a nivel de comportamiento tanto de las actividades como de los procesos. El término "informal" o "no estructurado", supone un objeto sin forma y caótico. La gran heterogeneidad de las actividades urbanas impide, de antemano, hablar de un sector informal o no estructurado, en el cual puedan ser adaptadas leyes en relación con el funcionamiento. Algunas actividades son resultante de la modernización de las ciudades, por ejemplo los garages, y otras están allegadas a viejas formas, tales como: servicios individuales, pequeño comercio; otras, provienen de la existencia de un alto estándar de vida, a saber, servicios domésticos, artesanía artística, y, algunas otras son consecuencia de la pobreza en la zona urbana, por ejemplo: recuperación y reparación de materiales de segunda mano.

Según Hugon, la estructuración de las pequeñas actividades y la creación de algunas unidades de producción modernas, se llevan a cabo en detrimento de las actividades que se encuentran en el último escalón de la economía. Como consecuencia se arriba a la marginalización y atraso de las oportunidades de trabajo para un considerable grupo de la población. La estrategia de la OIT, con la cual se quiere proteger a los trabajadores, respetar las leyes sociales y mantener el "sector informal" dentro del reglamento oficial, sólo arruina, según Hugon, a muchos pequeños talleres y comercios, los cuales pueden sobrevivir precisamente si las reglas no se respetan [Hugon, 1980a: 250].

Portes [1978: 35], es uno de los autores que quieren defender el concepto sector informal contra las acusaciones de ser "irrelevante" o estar "en boga académica". Según él, el concepto de la "economía informal" es fundamental para entender las operaciones del capitalismo como un fenómeno mundial. Además constituye un elemento ausente en las formulaciones contemporáneas de un "sistema mundial", o de relaciones entre el centro y la periferia. En muchos estudios se plantea que las actividades informales son dependientes de las decisiones, desarrollos y recursos del sector formal. Sin embargo, según Portes, la situación se da en sentido inverso, siendo la organización del capitalismo "formal", en todo caso dependiente del sector informal, a través de diversos mecanismos, entre otros mediante la subcontratación, la reducción de los costos de reproducción, y el ejército de reserva laboral. Estos efectos funcionales de la economía informal, alcanzan incluso, los centros de la acumulación capitalista, a través de diversos mecanismos interrelacionados.

En un artículo más reciente [Portes, 1983] también acota que, las diversas definiciones y las contradicciones así creadas, han llevado a un rechazo prematuro del concepto sector informal. El problema es que, los intentos de categorizar los mercados de trabajo o empresas económicas, como exclusivamente formal o informal, no son de carácter histórico. Estos intentos no conducen a la comprensión del proceso de articulación de diferentes relaciones de producción, que, eventualmente creó la división formal/informal. Un análisis histórico mostraría que, lo que es "nuevo" no es el desarrollo del sector informal, sino el desarrollo de la economía formal. Los modelos de producción del sector informal ya existían en el Siglo 19, siendo luego recreados y reorganizados por el capitalismo moderno. Entonces, lo "nuevo", no es el surgimiento de una economía moderna, reponiendo modos de producción precapitalistas, sino que en todo caso, se trata, de una "modernización" de los últimos, acompañando el desarrollo de relaciones de producción contractuales y retrasando algunas de sus ganancias. Según Portes, las victorias anteriores de la clase trabajadora y el rol del estado, en cuanto a la institucionalización de los resultados de la lucha de clases a través de legislación laboral, fueron los factores decisivos en el surgimiento del capitalismo moderno o sector "formal". Actualmente la contra ofensiva organizada del capital, se ve reflejada en el renacimiento y la reestructuración de arreglos económicos viejos, como por ejemplo la "informalización" de la economía en países desarrollados.

Aunque el análisis de Portes es interesante con respecto al acento que pone en el análisis histórico de los modelos de producción, a nosotros, no nos queda claro porqué mantiene el concepto sector informal. Opinamos, que su definición del concepto "informalidad":

"... the sum total of income-producing activities in which members of a household engage, excluding income from contractual and legally regulated employment." [Portes, 1983: 159],

es demasiado rígida, y solamente se basa en el criterio jurídico e institucional de tener empleo o no, el cual es regulado legal y contractualmente. Y aunque atribuye las deficiencias de las definiciones del sector informal como mercado de trabajo, al dualismo implícito que caracterizan estas definiciones, él mismo también dualiza la economía subdesarrollada en una economía informal por una parte, y el sector formal o el capitalismo moderno por otra parte.

Como última crítica al concepto del "sector informal", queríamos ilustrar algunos problemas que surgen cuando se trata de operacionalizar los conceptos de la teoría dualística para fines investigativos, por medio de una investigación que hicimos en

1979, en la capital de Ouagadougou, Alto Volta (ahora Burkina Faso). En dicho año, junto con Paul Althuis, estudié y analicé por la primera vez, las actividades económicas a pequeña escala [ver Althuis & Laenen, 1981a, 1982, 1983]. Investigamos³ una gran cantidad de actividades a pequeña escala, desde el punto de vista de la problemática socio-económica y planológica. Encontramos que la teoría sobre el sector informal, o sea la teoría dualística, no era compatible con los datos empíricos que colectamos⁴. Quisieramos ilustrar esta incompatibilidad con algunos ejemplos.

Del análisis hecho en los párrafos anteriores podemos deducir que el término "informal" significa globalmente: actividades a pequeña escala que no están organizadas, ni registradas ni protegidas. Es demasiado simplista resumir tantas pequeñas empresas y comercios en una ciudad, bajo los tres criterios mencionados⁵. Estos criterios han sido formulados desde afuera y no son características implícitas de las actividades. Además, los tres criterios, frecuentemente no son válidos. Se pudieron encontrar suficientes ejemplos de organización en los empresas a pequeña escala, tales como las existentes relaciones sociales de producción, las relaciones con los clientes y las relaciones con los mercados de bienes y servicios. La mayor parte de las actividades también estaban de una manera u otra registradas, aunque el gobierno de Alto Volta no hiciera nada por estimular los comercios a pequeña escala. Además, un aumento en el registro no significa necesariamente, que habrían cambios en el funcionamiento de estas actividades. Por otro lado, el término "sector" se refiere a que, las actividades a pequeña escala, se pueden distinguir como un sector aparte. No obstante, encontramos que la diversidad entre y dentro de las actividades era tan grande, que, el término sector informal, no sólo aparece como una deslucida "etiqueta de timidez" [Breman, 1976: 8] sino que, más aún, se trata de una "etiqueta de indolencia".

Hasta aquí, la crítica al término "sector informal". Veamos más de cerca algunas de las características muy nombradas por la escuela dualística. Por ejemplo, la que se trata de la operación a pequeña escala. Sin embargo, es muy difícil distinguir cuando algo es a pequeña escala, sobre todo en el "campo". La pequeña escala depende de la definición que se elija. Criterios para determinar la "escala pequeña" pueden ser por ejemplo: número de trabajadores, capital invertido, nivel de tecnología o nivel de productividad. Sin embargo, existen problemas con cada uno de estos criterios. Autoempleo, frecuentemente anotado bajo el concepto sector informal, también se da en el sector formal (p.ej. profesionales). Además, la línea limitrofe entre empresas pequeñas, "medianas" o "grandes", es generalmente arbitraria. También "productividad" resulta ser un criterio difícil. Muchas veces la productividad de empresas informales es igual, o aún mayor, que la productividad en empresas formales⁶. Otra dificultad que presenta el término pequeña escala, es la de su definición demasiado estática, ya que, una empresa que hoy se encuentra a nivel de pequeña escala, mañana puede haber evolucionado hacia una mediana industria con carácter capitalista. Es decir, el término no implica dinámica ni evolución.

Otra característica mencionada es que la pequeña empresa sería por lo general de propiedad familiar, y que la familia constituiría la base de la producción. No obstante, las relaciones sociales de producción en las pequeñas empresas, que Althuis y yo investigamos, eran muy diversas. Una característica clara se dió con el sistema de aprendizaje, aunque también existían formas de trabajo asalariado. Algunos aprendices recibían como forma de pago vestimenta y comida. Además, la distinción entre alumno y familiar no se daba claramente, aunque nosotros pudimos, en lo general plantear que el rol directo de la familia parecería haberse limitado a la prestación de créditos. Dos últimos ejemplos: si se trata de una empresa con trabajo intensivo donde se utiliza tecnología adaptada, depende, entre otros, del tipo de actividad y de la tecnología de que se dispone. Algunas actividades en Ouagadougou habían sido

montadas con una intensidad de capital superior a la necesaria, lo que se explica por la dependencia de la importación de tecnología cara, para lo cual no existían alternativas locales⁷. El mercado hacia el cual las actividades a pequeña escala apuntan, es, en la mayoría de los casos, un mercado regular. La relación con los clientes juega frecuentemente un rol importante⁸.

De esta forma podemos seguir rechazando o confirmando las características, tal cual en los estudios del sector informal se dan. Muchas de las mismas, parecen no ser válidas, mientras que otras pueden ser adjuntadas. Pero la crítica importante a tales estudios se hace en base a su carácter marcadamente descriptivo. Con los ejemplos dados queríamos explicar que características tales como: el nivel de pequeña escala, la tecnología adaptada, la intensidad del trabajo, el uso de materiales nacionales, la facilidad de acceso a las actividades a pequeña escala etc., son características que guardan relación entre sí. Dicho con otras palabras, no es válido explicarlas como características particulares, las que pueden ser distinguidas, sin detenerse en las causas que las respaldan. Opinamos, que todavía en los estudios del sector informal, hay una concentración en las características, mientras que se olvida que éstas, reciben contenido según el contexto, según la posición estructural que tienen las actividades a pequeña escala en la economía urbana y nacional. Esta economía, a su vez, está incorporada a grandes estructuras internacionales. Las características son una "toma fotográfica" de un momento dado, resultante de circunstancias estructurales.

Además existe otra combinación a adecuar, para muchas de las actividades. La explicación de estas características, sólo puede ser dada por el estudio de la dinámica de las actividades a pequeña escala, así como las relaciones con otros segmentos socio-económicos. Justamente estas relaciones están sujetas a cambios. De esta manera, con el correr del tiempo, determinadas características desaparecen, mientras que surgen otras nuevas. Pero no se trata de aferrarse a las características, sino que se ha de intentar investigar de dónde las mismas proceden, y, cómo poder explicar la complejidad y diversidad de las actividades a pequeña escala. Precisamente, esta dinámica, es la que problematiza la definición, la cual no es posible abarcar en una sola investigación que no se repite.

Como conclusión, podemos plantear que, las teorías que se apoyan en una dicotomía del sistema de producción en la economía urbana subdesarrollada, simplifican de una manera inaceptable la heterogeneidad de profesiones, artesanías, clases sociales, relaciones de producción y fuerzas de producción. Dichas teorías clasifican demasiadas actividades distintas bajo un solo rubro y arriban a magras explicaciones de su funcionamiento y origen.

Entonces, del análisis de la importancia de las diversas relaciones entre sistemas, se ha llegado al rechazo de la teoría de una dicotomía del sistema económico. De la frecuente y destructiva crítica hecha al concepto "sector informal", siguió una larga lista de visiones alternativas, sobretudo las provenientes del marxismo. Con las críticas enumeradas más arriba, nos hemos adelantado a dichas visiones alternativas, y, a las cuales hemos denominado, como la "escuela estructuralista". La denominación de "estructuralista" se debe a que tales puntos de vista alternativos, tienen en común, el hecho de poner el acento en las interrelaciones de las actividades a pequeña escala con componentes de la estructura económica en general. Según autores de esta escuela, es de importancia ver a la estructura económica en su totalidad. Opinamos que una diferencia importante con la operacionalización dualística del aparato conceptual teórico es que, en la operacionalización estructuralista la formación teórica que se encuentra detrás es explícita, mientras que, en la operacionalización dualística, se parte implícitamente de la idea de la economía subdesarrollada dualista.

2.3. La escuela estructuralista.

2.3.1. Algunos conceptos centrales de la escuela estructuralista.

La "escuela estructuralista" tiene sus orígenes en la tradición Marxista, con respecto a teorías de desarrollo. La pregunta central en dichas teorías es: ¿en qué medida se ha expandido el modo de producción capitalista en desmedro de formas o modos de producción pre o no capitalistas, y cuáles son los efectos que tiene y ha tenido ese proceso histórico del desarrollo capitalista, para los países subdesarrollados?⁹. Podemos decir que dentro de la actual discusión marxista, el acento puesto en la demostración del rol que el capitalismo ha jugado en la historia de los países subdesarrollados, se ha volcado hacia la pregunta acerca de, en qué forma el capitalismo ha influido, transformado y mantenido los modos de producción existentes. La discusión se centra en la articulación que se produce con la presencia combinada de más modos de producción dentro de una formación social¹⁰.

Hindess & Hirst [1975: 9-10] definen el concepto de "modo de producción", como una combinación articulada de relaciones sociales de producción y fuerzas de producción, estructurada por la dominancia de las relaciones sociales de producción. El concepto "fuerzas de producción", se refiere al modo de apropiación de la naturaleza, es decir al proceso de trabajo en que una determinada materia prima se transforma en un determinado producto. Las fuerzas de producción contienen los medios de producción (materias primas, maquinaria), la fuerza de trabajo, el nivel científico dominante y la tecnología; las cuales determinan la forma en que el trabajo está organizado. Las "relaciones sociales de producción", definen, tanto un modo específico de apropiación del superávit de trabajo, así como la forma específica de la distribución social de los medios de producción correspondientes a este modo de apropiación del superávit de trabajo [Hindess & Hirst, 1975: 10]. Dicho en otras palabras: el concepto "relaciones sociales de producción", tiene que ver, por una parte con la forma en que el producto del trabajo humano es acaparado, y por otra parte, con la relación de propiedad con respecto a los medios de producción. Las fuerzas y las relaciones de producción determinan tanto la estructura y la forma del proceso de producción, así como la circulación de bienes dentro de una sociedad históricamente dada.

Según Amin, el concepto de modo de producción es un concepto abstracto sin implicancia en el ordenamiento histórico, en lo que respecta a la historia de la civilización; la cual comienza por la primera forma diferenciada de sociedad y se extiende hasta la forma capitalista. De manera, que un determinado modo de producción no tiene que aparecer forzosamente en dicho ordenamiento histórico¹¹. Aparte del concepto, modo de producción, Amin distingue el concepto de la "formación social", que él define como una estructura concreta, organizada y determinada por un modo de producción dominante por una parte, y por otra, activa alrededor de éste, la articulación del conjunto de otros modos de producción, subordinados al modo de producción dominante. Las formaciones sociales, por el contrario de los modos de producción, tienen un tiempo de existencia dado por el nivel de desarrollo de las fuerzas de producción. De manera que aquellas, no pueden ser tratadas aisladamente como en el caso de los modos de producción. Entonces, resulta claro que una sociedad puede estar organizada en base a diferentes modos de producción, los cuales, además de estar específicamente relacionadas entre sí, son dominados por uno de ellos.

2.3.2. La articulación de los modos de producción.

Marx no ha dado muchos elementos acerca de las formaciones sociales (hablando en términos de Amin) que contengan diferentes modos de producción, aunque reconoce que:

"En todas las formas de sociedad existe una determinada producción que asigna a todas las otras su correspondiente rango e influencia, una producción cuyas relaciones asignan a todas las otras el rango y la influencia. Es una iluminación general en la que se bañan todos los colores y que modifica las particularidades de éstos. Es como un éter particular que determina el peso específico de todas las formas de existencia que allí toman relieve." [Marx, 1974: 64, citado en: Equipo Interdisciplinario Latinoamericano, 1983: 302].

Marx se dedicó, principalmente, al estudio del modo de producción capitalista. Con respecto a la discusión sobre los dos modos de producción (capitalista y la pequeña producción mercantil transitoria) Marx escribe:

"Wherever it takes root, capitalist production destroys all forms of commodity production which are based either on the self-employment of producers, or merely on the scale of the excess product as commodities. ... Capitalist production first makes the production of commodities general and then, by degrees, transforms all commodity production into capitalist production." [Marx, 1972: 36, citado en: Moser, 1979: 1057].

Según Marx, la pequeña producción mercantil se incorporaría progresivamente al modo de producción capitalista, considerando a la primera como un modo de producción transitorio. Pero Marx habló del desarrollo capitalista en la Europa del Siglo 19. No obstante, en muchas economías subdesarrolladas la pequeña producción mercantil se mantiene, y no hay elementos para pensar que llegue a desaparecer. Otros autores, posteriores a Marx, continuaron elaborando la existencia de diferentes modos de producción. No obstante, la identificación de estos diferentes modos de producción constituye un gran problema. En los últimos años, autores con orientación o inspiración marxista, han llevado adelante un debate acerca de la articulación de los diversos modos de producción. Este debate tiene sus orígenes, entre otros, en el trabajo de Frank [1967] y Laclau [1971]¹². Frank, concentrándose en el estudio de los patrones de transferencia de surplus entre el "centro" y la "periferia" de la economía mundial, consideró a la misma a grandes rasgos como capitalista. Laclau, criticando a Frank, pone énfasis en la primacía de las condiciones de producción sobre las condiciones de intercambio, es decir, la predominancia de la circulación. El, no concibe al sistema capitalista mundial, como un sistema de producción uniforme con sólo un modo de producción exclusivo, sino como un sistema económico en que modos de producción capitalistas y no capitalistas coexisten, siendo estos últimos dominados por el modo de producción capitalista. Según Laclau, se debe entender a los países subdesarrollados, en términos de una articulación entre estos modos de producción, en lugar de utilizar para ello la concepción de Frank sobre relaciones capitalistas homogéneas.

El término "articulación", significa literalmente, tanto "juntar", como "manifestar", y debe ser concebido dentro de ambas connotaciones [Foster-Carter, 1978: 53]. Según Ruccio & Simon [1986: 214], esto significa que los modos de producción son concebidos como articulados en una formación social de manera tal que:

1. el desarrollo de cada modo de producción está íntimamente conectado con - en el sentido de ser tanto dependiente como determinado por - los otros modos de producción;
2. la forma en que un modo de producción se manifiesta o se expresa, no puede ser analizada independientemente de la forma en que se manifiestan los otros modos de producción.

Nosotros quisiéramos definir el concepto "articulación" en este contexto, como:

"la forma en que se da el entroncamiento entre los diferentes modos de producción, y la medida en que el modo de producción individual cambia de forma y contenido, como resultante de dicho entroncamiento."

Según Taylor, el concepto de "articulación" relaciona la combinación transicional de los modos de producción con sus determinantes:

"... to the reproductive requirements of imperialist penetration and the restricted capitalist development it sets up, and to the resistance of the non-capitalist mode of production and its elements." [Taylor, 1979: 228].

Esto significa concretamente, según Taylor, que cualquier fenómeno económico que se estudia en una formación transicional subdesarrollada, es una forma fenomenal, cuyas determinantes, la articulación de un modo de producción o sus elementos dentro de otro modo, no se manifiestan en su apariencia:

"Consequently, rather than stating that a phenomenon, such as the different forms taken by labour-service, is the result of the existence of two modes of production and the ways in which they are inter-related, we can now go on to state more rigorously that it is the result of an articulation of different modes of production, and that this articulation is structured by the reproductive requirements of the capitalist mode of production on one hand and the resistance of the non-capitalist mode or its elements on the other, with both the requirements and level of resistance changing over time." [Taylor, 1979: 228].

Concluyendo, podemos plantear que los autores (neo)marxistas, o los que se inspiran en los trabajos de Marx, parten de la idea de que, en las formaciones sociales periféricas se ha desarrollado una combinación desigual de modos de producción pre o no capitalistas, y capitalista. Por ello es posible pensar que, no todas las relaciones sociales se han transformado en relaciones de producción capitalistas. En las formaciones sociales periféricas existe entonces variedad dentro de las relaciones de producción y gran diferencia en el desarrollo de las fuerzas de producción. No obstante, la pregunta que apunta hacia el cómo, y porqué se desarrolló la articulación de los modos de producción pre o no capitalistas, con la posterior penetración del modo de producción capitalista no ha sido aún respondida.

Según Cueva [1979], el modo de producción capitalista puede ser introducido, sólo en base a dos premisas:

- el desarrollo de la posesión capitalista de los medios de producción;
- la formación de la fuerza de trabajo "libre", es decir liberada de toda posesión, incluso de los medios necesarios para la reproducción social.

Cueva continúa planteando que:

"Aunque estas premisas aparezcan a veces separadas en el marco de diferentes formaciones sociales, sin embargo, forman parte de un movimiento histórico único. Dicho movimiento histórico, consta de la separación entre el productor directo y los medios de producción, de manera que, así se conforma el 'secreto' y concepto de la denominada 'acumulación original'."
[Cueva, 1979: 39; traducción nuestra].

Kitching, quien se basa en Marx, propone, que todas las características abajo expuestas deben de estar presentes, si se quiere que la producción puede ser llamada específicamente capitalista:

1. Producción de mercancías, es decir valores de uso que se producen para vender.
2. La fuerza de trabajo vendida por el proletariado como una mercancía, la cual,
3. está separada de la propiedad de los medios de producción y reproducción, medios que,
4. en su totalidad pertenecen a la clase capitalista, de manera que,
5. el tiempo de trabajo social necesario que desarrolla el proletariado, adquiere la forma de la producción de bienes a cambio de un salario, el que por último, además,
6. produce el trabajo de surplús para la clase capitalista que,
7. se realiza en la forma de ganancias que se obtienen de la venta de las bienes en el mercado.

[Kitching, 1977: 56].

A partir de la situación de Kenya, en la cual Kitching plantea que, no todas las condiciones (por lo menos la 1era. y la 5ta. no) están presentes, al menos en este caso, el concepto de modo de producción capitalista, no corresponde usarlo. Kitching concluye en que debemos hablar de una "coexistencia" o articulación de los diferentes modos de producción dentro de una formación social.

Rey [en Foster-Carter, 1978] es uno de los pocos autores que analiza el contenido y la dinámica de la forma en que dicha articulación se desarrolla en los países subdesarrollados en el transcurso del tiempo. El considera la articulación no como algo estático, sino como un proceso. Rey distingue tres fases en la articulación:

- En la primera fase se realiza la primera vinculación en la esfera comercial, donde justamente la interacción con el capitalismo, refuerza los modos de producción pre capitalistas;
- La segunda fase se alcanza cuando el capitalismo reafirma, sometiendo al modo de producción precapitalista y haciendo uso del mismo;
- En una tercera fase (aún no alcanzada en los países del Tercer Mundo), desaparece el modo de producción precapitalista, incluso en el sector agrario.

[en Foster-Carter, 1978: 56].

Rey intenta diseñar un cuadro analítico, el cual contenga tanto la transición del feudalismo Europeo al capitalismo, como la articulación - en los países subdesarrollados - de dicho capitalismo con otros modos de producción precapitalistas. Según Rey, la diferencia radica en que, mientras en Europa el feudalismo cumplía una función matriz para el capitalismo embrionario, en las economías aún no penetradas por éste, los modos de producción precapitalistas, se resistían al capitalismo. Rey sostiene

ne que en primera instancia, dicha resistencia debía ser quebrada con violencia. El período colonial tiene, por función, dejar echar raíces al capitalismo. Esto se da en las formaciones sociales coloniales, sólo por medio de una "inseminación artificial" de modos de producción en estado transitorio, los cuales, resuelven en el momento dar luz verde al capitalismo [Foster-Carter, 1978: 60].

Según Ruccio & Simon [1986: 214], la visión de Rey, acerca de la secuencia unidireccional de las fases, es más o menos compartida por los autores que hablan de la articulación de modos de producción. No obstante, como observa Foster-Carter [1978], a la visión de Rey se adhieren algunos inconvenientes. Aunque Rey merece méritos por especificar más concretamente el contenido del concepto "articulación", el uso de fases típicamente ideales, se considera un medio demasiado tosco para introducirse en una realidad compleja. Su análisis es también criticado por el rol que le atribuye a la violencia (en el período colonial) y por su concepto holístico de un capitalismo abarcador del mundo, con una lógica y funcionamiento universal. Desde este enfoque, no procede a una distinción exacta entre la aparición endógena del capitalismo dentro de una estructura social, y la introducción exógena del mismo. Rey presenta limitaciones en su análisis a nivel de interrelaciones entre las formaciones sociales en un sistema mundial-universal¹³.

Amin [1974] analiza la desigualdad, la cual, caracteriza la especialización internacional entre los centros y la periferia y sus consecuencias en términos del flujo internacional de capital. El habla de una "desarticulación" o "desestructuración" de la economía subdesarrollada [Amin, 1974: 286]. En los países subdesarrollados, los sectores económicos no están integrados y en comparación con los países desarrollados, el flujo de intercambios externos de las partes o "átomos" del sistema económico, es relativamente más grande, siendo el flujo de intercambios internos menor. También existe una disonancia en la distribución de la población trabajadora y del producto entre los sectores (sobre todo dentro del sector secundario), y en la distribución de las inversiones.

Tanto Alavi como McEachern [en Foster-Carter, 1978] son autores que critican el concepto de "articulación de los modos de producción". Ellos marcan precisamente como importante, las conexiones internacionales entre los países subdesarrollados y los países metropolitanos. Alavi [1975] habla también acerca de una "desarticulación", y dice que, el imperialismo "desarticula" la economía periférica (en este caso la de India) y la divide en componentes los cuales a su vez se reintegran a la economía metropolitana de una manera que excluye la acumulación autónoma del capital. Para Alavi, en lugar de teorizar sobre la articulación de múltiples modos de producción dentro de una formación social única, le es más importante hacerlo sobre un modo de producción único, insertado en varias formaciones sociales [citado en Foster-Carter, 1978: 71].

Según Foster-Carter, es importante esta observación de Alavi:

"Likewise, although the idea of 'disarticulation' is probably not in itself inconsistent with articulation - for the latter is precisely a reconstitution of elements undone by the former - it does serve as a reminder of one of the most fundamental effects of the whole process: namely the 'taking apart' of what were formerly (in Luxemburg's phrase) 'natural economies', so as to integrate bits of them into international capitalism." [Foster-Carter, 1978: 71].

Ruccio & Simon [1986: 213] distinguen 3 enfoques en la discusión sobre la articulación de modos de producción: primero, el enfoque descrito por nosotros, que ellos denominan como el enfoque "articulación de modos de producción" el que se

concentra en el sistema de relaciones entre el modo de producción capitalista y el conjunto de modos de producción no capitalistas preexistentes en los países subdesarrollados. Representantes de este enfoque son, entre otros, Laclau [1971], Rey [1971 y 1973], y Bradby [1980]. Segundo, el enfoque "modos coloniales de producción" que trata de buscar conceptos alternativos a los conceptos "clásicos" de modos de producción capitalistas y no capitalistas, que corresponden mejor a las condiciones de dependencia y subdesarrollo de los países periféricos de la economía mundial [entre otros Cardoso, 1974, y, probablemente Alavi, 1975]. Tercero, el enfoque "internacionalización del capital", en el que se critica a los otros dos enfoques, por no prestar suficiente atención a la dominación del modo de producción capitalista dentro de la economía internacional ni al símbolo del proceso de acumulación global, la corporación transnacional o multinacional.

Bettelheim [1972] habla sobre "disolución" y "conservación" de los modos de producción no capitalistas. Según él, el contenido es el siguiente:

"... that it is world domination by the capitalist mode of production, resulting from economic, political and ideological relations the effects of which are called colonization and imperialism, that has favoured the maintenance (or in some cases the development) in the dominated countries of production relations and also of political and ideological relations, that have 'blocked' the development of the productive forces." [Bettelheim, 1972: 291].

Según Bettelheim, existen dos tendencias en la reproducción ampliada del modo de producción capitalista: una que predomina en un polo de la economía mundial capitalista, y la otra en el polo opositor. Estas tendencias asumen las siguientes formas:

"1. Inside social formations in which the capitalist mode of production is predominant, this domination mainly tends to expanded reproduction of the capitalist mode of production, that is, to dissolution of the other modes of production and subsumption of their agents to capitalist production relations. The qualification 'mainly' indicates that this is the predominant tendency of the capitalist mode of production within the social formations under consideration. However, this predominant tendency is combined with another, secondary tendency, that of 'conservation-dissolution'. This means that within a capitalist social formation the noncapitalist forms of production, before they disappear, are 'restructured' (partly dissolved) and thus subordinated to the predominant capitalist relationships (and so conserved). ...

2. Inside social formations in which the capitalist mode of production is not directly predominant, that is, in social formations that are capitalist social formations because they are subordinated to the capitalist mode of production through the world market (but in which other modes of production predominate), the main tendency is not to dissolution of the non-capitalist modes of production but to their conservation-dissolution." [Bettelheim, 1972: 297-298].

Según el mismo autor, en el primer caso, la tendencia mayor no es conservación-disolución, sino que solamente disolución. Esto, no solo a causa del rápido desarrollo de las fuerzas productivas, característica del modo de producción capitalista si el mismo es predominante dentro de la formación social, sino que también, a causa de

una "sobre-determinación" de los fenómenos de disolución a niveles ideológicos y políticos. En el segundo caso, el predominio de la tendencia conservación-disolución, está conectado con un grupo de factores determinantes, producidos por la dominación "externa" del capitalismo tales como la obstaculización del desarrollo de las fuerzas productivas, compelmiento de una especialización internacional desventajosa, y la presencia "externa" de centros de acumulación de capital, factores estos claramente determinados por otros de origen político e ideológico.

No obstante, según McGee [1979a], esta visión, es una visión muy simplificada de un proceso complicado y aparentemente contradictorio. No queda lugar a dudas con respecto a que, la expansión del modo de producción capitalista tiene como consecuencia una "disolución" de los modos de producción no capitalistas en la forma descrita por Bettelheim. La dificultad radica en todo caso en la acción del mecanismo de "conservación":

"Essentially this is a holding mechanism preserving the partially dissolved and restructured small-scale enterprises which have now become part of the capitalist mode of production, as well as the non-capitalist modes which resist dissolution. This resistance of the non-capitalist modes may be due to a larger number of factors, such as cultural values, the intervention of the state in a supportive role, or the lack of interest in expansion on the part of the capitalist mode of production at a particular period of time." [McGee, 1979a: 7].

Según McGee, los mecanismos de disolución y conservación no están separados en tiempo y espacio; ellos pueden darse en cualquier momento, en los diferentes niveles de la expansión capitalista.

También Kitching [1977] trata de buscar una respuesta a la pregunta de por qué en muchos países subdesarrollados los modos de producción pre o no capitalistas, no han sido transformados por medio de una separación total entre la fuerza de trabajo y los medios de producción, es decir una proletarianización completa en el sentido marxista. La respuesta según él, es que, en tal sistema, el costo real de la fuerza de trabajo, es más baja que cuando la misma es transformada en un valor y debe de ser vendida. De esta manera una parte del tiempo total de trabajo social que es plus (dicho de otra forma, el trabajo que produce el plus de productos, que puede ser monetarizado), es mayor al que existiría si se pusiera en marcha un modo de producción capitalista completo. Esto quiere decir que a nivel de escala mundial, la medida de acumulación del capital, tanto en dinero como en medios de producción, no sólo está determinada por la medida de la plusvalía, sino que también por el producto del plus de trabajo, tanto en la producción agrícola como en la producción artesanal, incluso cuando la fuerza de trabajo no ha sido aún transformada en valor. El sistema de producción en estos países, debe ser tratado como una parte integral del modo de producción capitalista a escala mundial, en el cual, la integración se da no sólo a través del proceso de producción, sino que más aun, se da por medio de la circulación de bienes. La acumulación de capital no es por consiguiente, sólo el producto de la explotación de la fuerza de trabajo desde el punto de vista marxista, sino que además, es la consecuencia de una redistribución de la plusvalía ya existente, en lugar de un aumento de la misma [ver Kitching, 1977: 70].

Tendríamos que ir demasiado lejos en este espacio, para tratar más profundamente la discusión acerca de la articulación de los diferentes modos de producción¹⁴, y, los diferentes enfoques, que se pueden distinguir al respecto. Por el momento, pensamos que alcanza con la constatación de que, muchos autores hablan sobre la arti-

culación de modos de producción, a un nivel muy abstracto, sin estar en condiciones de indicar con precisión, el transcurso pasado y presente de dicha articulación (el aspecto dinámico); qué tipo de jerarquías existen y por qué, la penetración del modo de producción, no conduce a la desaparición total de otros modos de producción pre o no capitalistas. En los siguientes párrafos tratamos de responder la última interrogante.

2.3.3. La pequeña producción mercantil.

En el párrafo anterior se ha hablado ampliamente y en forma abstracta, acerca de conceptos teóricos de la escuela estructuralista y el aspecto de la "articulación" de diferentes modos de producción. Retornamos ahora a la discusión sobre la existencia y el rol de las actividades a pequeña escala en los países subdesarrollados.

Generalizando, se podría decir que la gran mayoría de las actividades a pequeña escala, resumida por los autores de la escuela dualística bajo el concepto "sector informal," se encuentra en la visión estructuralista dentro de la categoría de "pequeña producción mercantil". Esta producción es identificada como un modo transitorio entre modos de producción feudales y otros modos no capitalistas, y el modo de producción capitalista. La diferencia principal entre dicho modo de producción y el modo de producción capitalista, tendría que ver con el movimiento cíclico de las fuerzas de producción en la pequeña producción mercantil, y el desarrollo revolucionario de las fuerzas de producción, en el modo de producción capitalista [Moser, 1979: 1057]. Según Moser, el concepto "pequeña producción mercantil" provee un mejor marco de análisis, porque, conceptualiza la economía urbana en término de un continuo de actividades, en lugar de una estructura dualística. Además, la teoría de la "pequeña producción mercantil" pone el acento en los vínculos y relaciones estructurales entre los diferentes sistemas de producción y distribución (tanto relaciones sociales de producción como relaciones técnicas), y aclara los obstáculos para la expansión de las pequeñas empresas, el posible volumen de la acumulación de capital, la dinámica de la producción y los eventuales procesos de transición hacia la producción capitalista o hacia la proletarianización [Moser, 1979: 1061].

Sin embargo, surge la pregunta de: ¿cómo se traduce este concepto abstracto en una investigación concreta?. Hasta el momento no hay muchos investigadores que hayan trabajado con esta conceptualización. A continuación nos referimos a algunos de ellos. Cabe señalar que no todos los autores e investigadores que aparecen en este párrafo son (neo)marxistas o están inspirados en el pensamiento marxista.

Junto a una nueva dualización de los modos de producción o de los sectores, se ha desarrollado un cuadro alternativo, basado en un continuo de relaciones de trabajo. En dicho cuadro alternativo la fuerza de trabajo, por ejemplo, es clasificada de la siguiente manera: obreros asalariados de la actividad a pequeña escala, pequeños empresarios, trabajo familiar no remunerado, trabajadores temporarios del sector asalariado y jornaleros. Así son también de voluminosas y diversas las relaciones entre la actividad a pequeña escala y el sector capitalista, por ejemplo: el uso de subcontratos, la utilización de agentes para las ventas los cuales corren por cuenta propia todos los riesgos, etc.. Bienefeld [1975], por ejemplo, hace una separación entre trabajadores asalariados, trabajadores asalariados casuales y el trabajador independiente (los autoempleados). Esta última categoría, los autoempleados, se divide en tres grupos: artesanía y manufactura; comercio detallista y comercio callejero, tiendas y bares; y la acomodación que consta de construcción y alquiler de casas.

Moser [1979] opina que este cuadro alternativo, está en mejores condiciones de abarcar las relaciones tanto técnicas como sociales en la producción. Dicho cuadro,

se basa en la teoría de Marx, acerca de las fuerzas de producción y de las relaciones sociales en la producción. El valor del análisis de Marx, según Moser, radica sobre todo en:

"... the manner in which it locates the dynamic in the interaction of two structures, that of the 'forces of production' (technical rules, resources, instruments of labor, and labour power) and the 'social relations of production' (principally defined in terms of the ownership and control of the means of production and social product). The dynamics of the system of production are derived from the accumulation of capital, which is itself derived from the generation of surplus value. This is a self-expanding system since wages are calculated on the bases of the cost of the reproduction of labour power." [Moser, 1979: 1056].

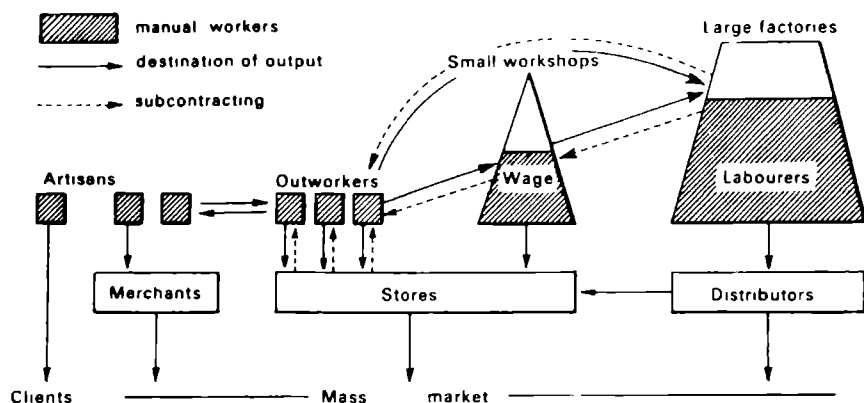
Bromley [1982: 63-65], basado en su investigación realizada en Cali, Colombia, sobre las ocupaciones callejeras, elabora una doble división con respecto a las relaciones de trabajo:

- a. En primer lugar distingue relaciones de trabajo entre patron y obrero. Dichas relaciones de trabajo estan basadas en contratos orales y escritos. El obrero puede, de esta forma trabajar en el establecimiento del patrón (*on-premises working*) o trabajar afuera (*outworking*). En ambos casos el trabajador puede percibir el pago de diferentes maneras: por unidad de tiempo, por cantidad de piezas producidas, o por una combinación de éstos. En los hechos, según Bromley, una importante cantidad de trabajo se considera como auto empleo (*self-employment*), mientras que en realidad se trata de trabajo asalariado por cantidad de piezas producidas (*off-premises*), es decir, una forma de trabajo asalariado invisible.
- b. Segundo, en el caso que el trabajador no este empleado por otra persona, Bromley hace una distinción entre el trabajo dependiente y el trabajo independiente (tratándose verdaderamente de auto empleo). En ambos casos no existe relación entre empleador y empleado. No obstante, con respecto al nivel del trabajo dependiente plantea que, aunque no hay salario fijo o comisiones, existen otras relaciones contractuales bajo la forma de alquiler de edificios, maquinaria y prestamos. Indirectamente se da la apropiación de valores bajo la forma de rentas, o por medio del ofrecimiento a los compradores, de precios fijos y bajos. Por el contrario, el trabajo independiente se basa en una relativa libre elección entre los abastecedores y los compradores, además, de que se es dueño de los medios de producción. Los auto empleados son dependientes de las condiciones socioeconomicas generales y de las condiciones de demanda y oferta de sus productos, pero no son dependientes de empresas específicas para su subsistencia. Según Bromley, esta forma de trabajo se presenta menos frecuentemente de lo que en primera instancia se pueda pensar.

Sin embargo, MacEwen Scott [1979], es de la opinión de que la atención prestada a las categorías de trabajo, conduce a la individualización de las mismas, mientras que justamente, las relaciones sociales de producción son de primera importancia. Según ella, el resultado de una clasificación ocupacional sería dependiente de si usamos: a). la forma de remuneración del trabajo; b). el tipo de trabajo; c). la posesión de los medios de producción, d). el control del proceso de producción; e). la auto-identificación del estatus. Pero en lugar de ver estos criterios como rivales para la mejor definición, es necesario examinar en detalle los fenómenos que a veces ori-

ginan casos para los cuales se aplican todos los criterios, mientras que en otros momentos, los mismos fenómenos originan discrepancias serias. La autora plantea que, el análisis, debe darse siempre en términos de estructura empresarial (formas de producción) en lugar de categorías de trabajo, porque, la empresa constituye el cuadro institucional para la unidad del trabajo con el capital dentro del proceso de producción. Es la posesión del capital, por muy pequeña y dispersa que sea, la que constituye la fuerza de atracción para la subordinación del mismo por la producción capitalista dominante [MacEwen Scott, 1979: 122].

En la investigación realizada en Lima, MacEwen Scott investiga el sector manufacturero y el sector de construcción. En el organigrama 2.1 se da como ejemplo el sector manufacturero; las figuras son símbolos que representan las empresas, las partes rayadas del mismo muestran en términos de independencia y dependencia, las diferentes situaciones de trabajo de obreros con los correspondientes estatus de oficios. Los diferentes tamaños de los símbolos indican las diferencias en escala y división interna del trabajo de la empresa. El organigrama ilustra claramente la necesidad de investigar las relaciones sociales de producción y mercado a nivel empresarial, para lograr un análisis adecuado de las categorías de empleo, lo cual debe ser una reproducción de la medida de la autonomía sobre la producción.



Organigrama 2.1. Relaciones de dependencia e independencia en el sector manufacturero. [MacEwen Scott, 1979: 115].

Según MacEwen Scott, el factor que distingue la pequeña empresa mercantil de la empresa capitalista, es el de que en la primera no existe separación entre trabajo y capital, porque el poseedor del capital es a su vez el productor directo. Ella cita a Marx, quien planteó que, la pequeña producción mercantil es importante a dos niveles, para el desarrollo del capitalismo, porque:

- mediante el aumento en la escala de producción, y, una separación gradual entre trabajo y capital, se proporcionan los cimientos para la evolución del capitalismo;
- constituye una fuente latente de trabajo y capital, los cuales pueden ser usados dentro de la economía, por las formas del capital dominantes [MacEwen Scott, 1979: 123].

2.3.4. Funciones de la pequeña producción mercantil.

Como cierre de la discusión sobre la articulación de diferentes modos de producción y la pequeña producción mercantil, resumimos las ideas de varios autores de la escuela estructuralista, acerca de la pregunta teórica, de por qué, no todos los modos de producción no capitalistas son disueltos, sino que por el contrario son conservados [ver entre otros McGee, 1979a; Moser, 1979; Gerry, 1979b, 1980; MacEwen Scott, 1979]:

1. El relativo exceso poblacional o el superávit de trabajo, (la existencia de la fuerza de trabajo cuantitativamente superior a la que puede ser absorbida; lo cual es una necesaria consecuencia de la acumulación capitalista) ejerce presión en los salarios del sector moderno o capitalista. La conservación, entonces, cumple una función de mantenimiento de un ejército de reserva industrial.

En la medida en que el excedente de población no es funcional, pasa a ser marginal. Esta categoría marginal puede ser afuncional (no representa ningún rol de significación tanto para el mercado de trabajo como para el mercado de consumo) o disfuncional, cuando se transforma en una amenaza política para el sistema de explotación capitalista [ver entre otros Tennekes, 1975; Janssen, 1978; y Ikonikoff & Sigal, 1980; para el concepto ejército de reserva industrial].

2. Por medio de la colocación de determinados subprocesos de la producción a través de la subcontratación, el sector capitalista obtiene frecuentemente disminución en los costos, sobre todo cuando el mercado es inestable e inseguro.

Según MacEwen Scott [1979: 125] los pequeños productores de mercancías, sobreviven en mercados inseguros con ganancias bajas, mientras que las firmas grandes se interesan sólo en los mercados masivos. El sistema de subcontratación rebaja mucho los costos de producción, en comparación con los costos que exige la mecanización con una tecnología de capital intensivo caro. Además de que distribuye los costos del capital constante entre los grandes y pequeños productores, y, disminuye los del capital variable (fuerza de trabajo). Según la autora, aunque la fragmentación del mercado crea aperturas para los pequeños productores de mercancías en un mercado inseguro y no controlado por los productores fabriles, tiene aquél la tendencia a aumentar la oferta de los productores, inclinándose como consecuencia, a una involución específica del mercado. Esta situación presenta márgenes de ganancia magros, así como, de una leve acumulación. Cuando la pequeña producción mercantil pierde su vitalidad, encuentran lugar tanto una subordinación explícita en forma de dependencia crediticia, *outwork* y subcontratación; como una subordinación implícita con respecto al capital a gran escala proveniente de la restricción a determinados mercados de consumo, la dependencia del mercado capitalista con respecto a la compra de los medios de producción y la carencia de acceso a la tecnología capitalista producida.

3. Los modos de producción no capitalistas, suministran bienes y servicios que mantienen bajos los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, tanto en forma directa como indirecta.

En la forma directa los modos de producción no capitalistas proporcionan dichos bienes y servicios, mientras que en la forma indirecta toman a su cargo los costos de mantención de diferentes grupos de la población: 1. población no trabajadora (menores de edad), 2. población anciana, 3. población desempleada, subempleada, inválidos, etc.. Además se realizan trabajos no rentables (para el modo de producción capitalista) y se reciclan bienes y materiales usados, los cuales generalmente son

considerados como materiales de deshecho. También se recolectan bienes usados, los que son nuevamente usados por las grandes fábricas (por ejemplo botellas vacías), reduciendo de esta manera, los costos de recolección de las últimas.

4. Mediante el mecanismo de intercambio desigual, el pequeño empresario es explotado por la producción capitalista. Por otra parte dado el hecho de que el sector capitalista controla las facilidades de créditos, los contratos y las patentes; y, como consecuencia de la subcontratación, de la protección monopólica etc., los productos son comprados por el sector capitalista por debajo de su valor, y vendidos por el mismo sector, por encima de su valor.

Gerry [1974, 1979a,b] por ejemplo, investiga el carácter y el volumen de las relaciones entre las diferentes formas de producción subordinadas y el modo de producción capitalista¹⁵, y analiza los mecanismos por los cuales la plusvalía es transportada desde el sector de los pequeños productores a los sectores dominantes de la población y/o a la clase capitalista internacional. La escala pequeña de operación (*the pettiness*) de los pequeños productores, según Gerry [1979a: 230], está determinada por la situación total dentro de la economía. A consecuencia de un desequilibrio a nivel local, regional, nacional e internacional, la mayoría de los pequeños productores se ven limitados en el crecimiento. De manera que, sólo se llega a estar en condiciones de, simplemente reproducir las condiciones para sobrevivir¹⁶. Dentro del sector de la pequeña producción mercantil, Gerry observa dos tendencias estrechamente relacionadas entre sí, las cuales constituyen elementos importantes dentro del proceso de diferenciación y estratificación:

- a. Un proceso de proletarianización, en el cual cada vez más frecuentemente se desarrollan relaciones directas con el capital industrial a través tanto del trabajo asalariado, del trabajo asalariado temporal, como de la subcontratación y la organización de los pequeños productores a cargo del estado. En este punto se pierde todo control nominal sobre la producción.
- b. La transición al modo de producción capitalista es de menor importancia, ya que en dicha transición, se encuentra una cantidad ínfima de pequeños productores, favorecidos por encargos relativamente bien remunerados, provenientes del estado o privados, y es dentro de estas actividades en que, el aumento de trabajadores, la evolución estable del trabajo asalariado, y el aumento de los medios de producción, tendrán lugar.

[Gerry, 1979a: 246-247].

El resultado de este periodo de transición se traducirá, según Gerry, en una concentración relativa de poder económico, dentro del sector a pequeña escala. Dicho resultado tendría consecuencias nefastas con respecto a la existencia de una mayoría, que apenas, se encuentra en estado de reproducir la situación actual, y la cual sólo puede mantenerse activa dentro de la recirculación de productos y del proceso de reparación. Esta situación tiene como consecuencia el empobrecimiento y la marginalización¹⁷. En el sistema económico actual, el modo de producción capitalista es privilegiado con respecto a la existencia y la relativa vida activa de la pequeña producción, de manera de poder mantener el nivel de subsistencia y los costos de producción bajos. Cada vez más empresarios pequeños se ven obligados a un aprovechamiento menor de las capacidades de destreza existentes, al uso de una creciente cantidad de materias primas de baja calidad, así como se ven enfrentados a la limitación de posibilidades de poder reproducir aún su situación actual.

5. También hay ventajas para las autoridades gubernamentales de los países periféricos. La existencia voluminosa de una producción tanto no capitalista como capitalista a pequeña escala (concurrente), marcada por una producción laboral intensiva, ayuda a atenuar la crisis de desempleo en las ciudades, dando la posibilidad a los gobiernos, de dirigir iniciativas políticas hacia otros sectores más lucrativos de sus economías. Por otra parte la existencia en grandes proporciones del trabajo familiar, disminuye la necesidad de inversiones en el rubro de bienestar social; de manera que, hay mayor capital disponible para el modo de producción capitalista.

Moser [1979: 1062] por ejemplo, plantea que debemos preguntarnos, si el creciente interés por parte de los políticos con respecto al sector informal, se basa en el deseo de mejorar la situación, o, se trata simplemente, de un mayor interés político propio en el desarrollo del mismo. Según Moser, la cuestión fundamental de todo el debate sobre el sector informal trata de la capacidad de las empresas a pequeña escala de generar no sólo empleo, sino que también crecimiento económico autónomo, y, consecuentemente sobre la utilidad de las recomendaciones dirigidas a la expansión de actividades productivas en el sector informal. La idea que se tenga de las relaciones entre grandes y pequeñas empresas (respectivamente benignas y explotadas en la teoría dualista y la estructuralista), lleva a recomendaciones opuestas. El modelo dualista da las siguientes recomendaciones: más relaciones íntimas entre ambos sectores a través de la subcontratación y la concesión de créditos. La recomendación que resulta de la teoría estructuralista tiene como mandato la creciente autonomía de los pequeños productores y la ruptura de los vínculos con las grandes empresas capitalistas. En ambos casos, la fundamentación tiene como base a priori, demasiadas presunciones teóricas, las cuales no han sido suficiente y empíricamente investigadas [Moser, 1979: 1061].

En todo caso la dimensión política del problema de la pobreza y la desocupación, ya no pueden ser desatendidos. Sólo cambios fundamentales en la estructura económica y política pueden ofrecer al respecto una solución:

"Thus policy-makers who wish to propose solutions within the existing capitalist political system must realize the need to focus on more specific problems at the grassroots. There is still room for measures at this level, many of which still remain to be accurately defined but it must be recognized that their function is no more than to alleviate some of the worst anomalies, not to change the overall structure." [Moser, 1979: 1061].

También Gerry, es claro al respecto de que: sin un cambio estructural en el conjunto de la economía, hay pocas o ninguna posibilidad de mejorar las condiciones de vida y de trabajo de la masa de los pequeños productores [Gerry, 1979a: 248].

2.3.5. La formación de clases en la economía urbana subdesarrollada.

La formación de clases es obviamente importante, tanto para los autores marxistas como para aquellos que utilizan el aparato conceptual del marxismo. Breman [1976] ha intentado dar una descripción de la estructura social, la cual, puede ser relacionada con la estructura de trabajo urbano en los países subdesarrollados. Este autor intenta una precisión más detallada de dicha estructura social, por medio de una división en cuatro clases sociales, a saber

1. La elite trabajadora, empleados de empresas e instituciones estatales, trabajadores de grandes fábricas, la cual trabaja en base a condiciones de trabajo estandarizadas, lo cual la conduce a una existencia relativamente segura.
2. La pequeña burguesía: los propietarios de pequeños talleres, comercios individuales, y quienes se ganan su salario en corretajes económicos.
3. El sub-proletariado, aquí se determina en principio la estructura urbana junto con la población trabajadora ambulante y no calificada; también se cuentan aquí los trabajadores de los pequeños talleres y los trabajadores de reserva de las grandes empresas, así como aquellos condenados al ejercicio del trabajo independiente a causa de la falta de trabajo asalariado.
4. Los pobres o pauperizados: entre ellos se distingue el restante urbano con "características criminales", por cuya presencia no se acusa ningún aprecio o valoración; este grupo está dispuesto a hacer todo aquello que produzca algo.

La crítica de Harrod [1980: 7] a la división de la estructura social hecha por Berman, plantea que, dada la atención concentrada en las clases sociales, si bien se supone una uniformidad de conciencia, no se apunta hacia el contenido, ni se indica la dinámica que la ha producido. Según Harrod, Berman tampoco ha dado un lugar específico al trabajo doméstico producido por las mujeres. Harrod pone el acento en las relaciones sociales de producción. Según él, las relaciones sociales de producción son en esencia el poder relativo de individuos y organizaciones, situación que a su vez rodea tanto el proceso de producción social como el tecnológico. Dicho con otras palabras, las relaciones sociales de producción representan los diferentes patrones de las relaciones de poder que rodean la producción. Sólo descubriendo tales patrones, se tiene una indicación real de la dinámica de los procesos sociales, y, de las diferentes formas de concientización (actitudes, sicología) de los productores en cuestión. La esencia de la visión de Harrod radica en la relación de control (o dominación y subordinación), es decir la relación entre el grupo que controla el proceso y el grupo cuyo trabajo es controlado. El mismo autor distingue a nivel mundial doce formas de relaciones sociales de producción, o patrones de relaciones de poder, en la fuerza de trabajo mundial. Cuatro de estos patrones están asociados con la fuerza de trabajo del llamado sector informal:

1. La población no calificada y desocupada, o en parte, o completamente. Las relaciones sociales son difusas y fragmentadas y el comprador de la fuerza de trabajo tiene poder absoluto basado en la gran cantidad de personas.
2. Aquellos que trabajan en industrias pequeñas o medianas sin seguridad de trabajo y poco poder colectivo. Aquí las relaciones de poder son caracterizadas por el poder del empleador y condiciones de trabajo y salarios preponderantes.
3. El trabajador independiente que ha alcanzado un determinado grado de estabilidad y produce regularmente para el mercado. En este caso el trabajador independiente ha adquirido un determinado poder a través de la adaptación o manipulación del mercado en favor de sus servicios o productos. Las relaciones de producción existen entre, por una parte los pequeños productores y sus abastecedores, y por otra parte los compradores.
4. Las mujeres que producen servicios domésticos y deben dar a luz, educar y criar sus hijos. Las relaciones de poder se encuentran dentro del hogar (lo que puede ser definido culturalmente) y las mujeres están generalmente subordinadas al hombre con respecto a su producción.

Harrod denomina estas cuatro formas de relaciones sociales de producción consecutivamente como: mercado de trabajo primitivo; mercado de trabajo empresarial;

mercado de trabajo independiente (auto empleo); y formas de trabajo domésticas de las relaciones de producción [Harrod, 1980: 9].

Aunque Harrod ha dado un aporte valioso por medio de la identificación de diferentes patrones de relaciones de poder, en nuestra opinión, las categorías dadas, no se pueden delimitar claramente, ya que una persona puede estar trabajando bajo más de un patrón de relaciones de poder. Por ejemplo, como ya lo dijera Bromley, el trabajo independiente, puede ser en los hechos una forma de trabajo asalariado invisible.

Janssen [1978: 152] hace distinción entre: el proletariado especializado a alto y bajo nivel, la pequeña burguesía independiente y el ejército de reserva consolidado para la industria. La distinción se basa en la relación de posesión de los medios de producción (asalariados, independientes, ejército industrial de reserva). Divide al proletariado según la especialización del trabajo tomando como instrumento de ayuda, los criterios de calificación del trabajo y la escala de la empresa.

Gerry [1980: 399-402], analizando las diversas formas de subordinación del trabajo al capital y las formas de reproducción del trabajo, distingue al respecto 5 fracciones en la fuerza de trabajo:

1. Trabajadores regulares en la industria capitalista y en actividades comerciales ligadas, los cuales reproducen su fuerza de trabajo por medio de la venta relativamente regular de la misma y por un precio relativamente estable. Se trata aquí de una subordinación real del trabajo al capital.
2. Los trabajadores temporales en la industria y en actividades ligadas; reproducen su fuerza de trabajo una vez por medio del comercio intermitente, otra vez por medio de la participación irregular en procesos de producción diferentes, entre otros el proceso capitalista. Estos trabajadores se encuentran en una posición intermedia entre la denominada "participación funcional" de la fuerza de trabajo activa y el excedente relativo de la población. Se trata de una subordinación real - aunque intermitente - del trabajo, al capital, alternada con una subordinación puramente formal.
3. Los trabajadores con salarios "disimulados". Aparentemente ellos pertenecen a una forma de producción subordinada al modo de producción capitalista, pero de hecho están mucho más integrados en el modo de producción capitalista dominante, a través de relaciones diversas de producción (subcontratación y formas similares de arreglos con empresas capitalistas). Oficialmente, el trabajo es subordinado al capital. En los casos extremos la única diferencia con los asalariados "disimulados" y los asalariados formales es que la jurisdicción no reconoce el estatus contractual de los primeros.
4. Los pequeños productores mercantiles¹⁸, es decir, los trabajadores que producen al interior de formas de producción, las cuales coexisten con el modo de producción capitalista, pero que son dominadas por el último a través de relaciones de abastecimiento y comercialización. Ellos reproducen su fuerza de trabajo en su mayor parte casi en forma directa mediante un modelo de producción autónomo. Son en forma directa funcionales para el capitalismo, en la medida en que suministran bienes baratos que mantienen bajo el precio del capital variable en el modo de producción capitalista. Indirectamente, son funcionales en la medida en que producen en grandes cantidades los medios de subsistencia para la mayoría de la población. Existe subordinación del trabajo a nivel de la circulación de bienes, mientras que los procesos de producción conservan un determinado grado de independencia.
5. Aquellos, que generalmente no llegan a vender su fuerza de trabajo, los que viven sobre todo dependientes de su familia, de su propia clase o de otros gru-

pos; miembros del "lumpen proletariado", etc.; usan múltiples medios para reproducir su propia fuerza de trabajo, que varían desde un trabajo asalariado muy irregular, el parasitismo familiar, hasta diversas formas de actividades criminales. Sus relaciones con el capitalismo son en el mejor de los casos no funcionales, y en el peor disfuncionales.

Opinamos que las clasificaciones mencionadas tienen la ventaja de limitarse a la estructura urbana del trabajo, por lo cual no se entra en problemas cuando se quiere activar una división de clases universal de la sociedad subdesarrollada [ver por ejemplo Szentes, 1976].

Según Kitching [1977: 71] la clasificación de clases se determina por la forma de apropiación del producto surplús. Dicha apropiación no sólo se da durante el proceso de producción, sino que además, tiene lugar en el proceso de circulación. Kitching acota todavía un tercer criterio, haciendo una distinción entre el trabajo productivo (el trabajo que produce y transporta el producto necesario además del producto surplús) e improductivo (el trabajo que adquiere y negocia este producto, el trabajo que mantiene la existencia de la formación social tal cual es, del ejército y la policía). En base a estos tres criterios, se da una serie de distinciones de clases, las cuales aún necesitan ser concientes de sí mismas, como grupos sociales. Este último es determinado por otra serie de criterios tales como: profesión, lugar de residencia, lugar de trabajo, ingresos, origen étnico, nivel educacional y estatus social. Según Kitching, las diferentes clases sociales no pueden ser explicadas a partir de un solo punto de referencia como por ejemplo: el hecho de que una persona pueda ser al mismo tiempo, explotador y explotado.

2.3.6. Críticas a las teorías sobre la subordinación de los modos de producción.

Mientras varios autores están a favor del análisis en términos de la pequeña producción mercantil, Hugon [1980a: 254-255] aporta una profunda crítica a las teorías alrededor de la subordinación de los modos o formas de producción al capital:

1. La gran heterogeneidad de las actividades no permite hablar sobre una determinación del capital, la cual se puede aplicar tanto a la producción artesanal, como al pequeño comercio y las actividades de recuperación. Antes que nada, deben rastrearse leyes específicas desde el punto de vista del funcionamiento y reproducción de cada actividad destacada, en particular.
2. Las actividades a pequeña escala son cocapitalistas, ellas coexisten junto a las formas modernas. Algunas han sido estimuladas por el desarrollo del capitalismo (reparaciones), otras son la consecuencia de la inadmisión a la producción capitalista de mercancías (transformación de productos recuperados), otras provienen de la expansión y atomización de mercados (el micro comercio). De esta forma surgen diferentes tipos de dependencia las que no pueden ser reducidas simplemente al rubro de dependencia del capital.
3. Las redes de corrientes de bienes y servicios y la distribución de ingresos y gastos, están complejamente jerarquizadas y organizadas según relaciones sociales bien estructuradas. Sería simplista reducir esta situación a la relación trabajo-capital.
4. Resulta difícil sostener que, el "sector informal" mantiene bajos los costos de la reproducción de la fuerza de trabajo asalariado, porque, por una parte los precios en este sector no deben ser forzosamente menores a lo que en el sector capitalista, y por otra parte, porque quienes compran los productos, no

proviene sólo de la clase trabajadora, sino que además tanto de la "clase media" como de la burguesía nacional o extranjera. Además la cantidad de asalariados en las ciudades subdesarrolladas, es frecuentemente muy insignificante. Sin embargo, la hipótesis de que el "sector informal" aporta en forma indirecta al bajo mantenimiento de los costos de reproducción, por el hecho de tomar a su cargo los costos de reproducción de los pre, post y no productivos, podría ser válido, en una situación donde se carece de todo tipo de provisiones sociales.

5. Resulta más razonable estudiar el desarrollo histórico de las nuevas relaciones sociales, e interpretar nuevamente las viejas relaciones. Las actividades productivas, cuyo significado se encuentra dentro de dichas relaciones, constituyen un medio esencial para sobrevivir en la estructura urbana, y deben de ser estudiadas como fenómenos específicos de la reproducción social. Si hay presencia de un dualismo en el conjunto urbano, entonces este dualismo se da con respecto a los procesos de evolución e involución, o sea a los procesos de desarrollo y retroceso económico. El analizar estos dos procesos, da la posibilidad de superar la contradicción entre "dualismo" y "subordinación al capital", lo que no es otra cosa que una transposición desde otros contextos socio históricos.

Aunque, a grandes rasgos estamos de acuerdo con las observaciones hechas por varios autores estructuralistas, opinamos que la crítica arriba expuesta de Hugon, resulta muy válida. La ventaja que ofrece la teoría estructuralista, es que con el concepto modo de producción, se pone el acento tanto en las relaciones dominantes como en las subordinadas entre las diversas actividades económicas. Pero el inconveniente que surge, es que, la teoría quisiera abarcar la mayor cantidad posible de actividades, bajo un denominador de "pequeña producción mercantil". Pensamos que el concepto "pequeña producción mercantil" también aparece, (como lo ha denominado Breman [1976: 8] el concepto "sector informal"), como una deslucida "etiqueta de timidez". Es imposible poner todas las actividades a pequeña escala bajo el mismo denominador. Si partiéramos de la tesis de que muchos países subdesarrollados son "satélites" de la producción capitalista a nivel mundial, no nos sería posible adecuar conceptos como modos de producción pre o no capitalista, porque la incorporación al sistema de producción capitalista a escala mundial, se da de una forma específica para cada actividad individual. Las relaciones de dominación y subordinación son justamente diferentes para cada actividad, tanto en espacio como en tiempo y la incorporación al sistema capitalista, se realiza vía una diversidad de relaciones sociales de producción. La propiedad y control de los medios de producción no necesariamente deben caminar junto a la creación y apoderamiento del producto social. Estamos de acuerdo cuando Long & Richardson [1978] dicen que el análisis de las relaciones sociales de producción, no sólo tiene que ver con las relaciones de producción internas del correspondiente proceso de producción, sino que también con aquellas relaciones que unen los grupos productores y con los que controlan. Como ellos lo plantean:

"An understanding of the social relations of production necessarily involves a specification of the 'internal' relations of production, such as the pattern of work organisation and associated property relationships; it also entails a consideration of various interpersonal and intergroup relationships that lie outside the actual production process but which are essential to its maintenance." [Long & Richardson, 1978: 188].

Justamente, para analizar esta heterogeneidad de relaciones de producción internas y relaciones de control, el aparato conceptual de la teoría estructuralista, tiene carencias. En el siguiente capítulo veremos que es casi imposible operacionalizar la teoría estructuralista, y muy difícil de verificar empíricamente.

2.4. Resumen de la teoría.

Cuando consideramos las diversas investigaciones sobre el "sector informal", vemos que el concepto "informal", en términos generales, se refiere al hecho de que las actividades que constituyen este sector se caracterizan por no estar organizadas, ni registradas, y ni protegidas por el estado, esto en contradicción con el sector formal. La gran extensión del sector informal se atribuye, en la visión dualística, al hecho de que el sector formal, caracterizado por el capital intensivo y la exportación dirigida al exterior, no puede dar suficiente empleo a la multitud de migrantes que provienen del campo incrementando entonces, el crecimiento de la población urbana, por el cual, una gran parte de la misma está marginalizada. En las ciudades esta marginalización se manifiesta en un gran y creciente desempleo, gran movilidad ocupacional y un número alto de personas trabajando en actividades artesanales, de servicios y comerciales a pequeña escala, con baja productividad.

De la exposición anterior se desprende de hecho, que cada operacionalización del concepto "sector informal", está basada en la visión de una economía dualística en los países subdesarrollados. Con respecto a las relaciones entre el sector informal y formal, se parte, en esta visión, de la suposición de que dichas relaciones no son más que marginales. Ambos sectores son vistos como relativamente independiente entre sí. En términos generales, se considera al sector informal como un circuito de producción, distribución y consumo que, a grandes rasgos, funciona de forma autónoma. En principio hay posibilidades para una expansión económica en el sector informal, pero por la insuficiencia de las mismas con respecto a la capacidad de empleo en el sector formal, más la tasa de crecimiento de la población y la afluencia de migrantes del campo, el número de personas que buscan trabajo en el sector informal crece más rápido que las oportunidades de empleo. Como resultado, la magnitud de la masa de pobres que trabaja y el subempleo, siguen creciendo. Ese fenómeno se llama "crecimiento involutivo".

Con respecto al papel del estado, se plantea en la escuela dualística, que el sector informal, no está apoyado y más aún, es contrarrestado por la atención unilateral del estado dirigido al sector formal. Para estimular al sector informal y mejorar las oportunidades de empleo e ingresos, el estado debe adoptar una actitud positiva acerca del mismo. Además, los dos sectores deben ser mejor sincronizados por medio del suministro y de la compra de bienes y servicios. De esta manera el sector informal, puede jugar un papel complementario al sector formal. También el sector informal debe adquirir acceso al sistema formal de créditos bancarios y al de los canales importantes de transferencia de tecnología. De esta forma, se espera una expansión del sector informal que puede dar empleo a más personas, junto a un nivel promedio de ingresos más alto; es decir un "crecimiento evolutivo". Recapitulando, podemos decir que en la visión dualística, el desequilibrio, a resolver por medio de programas de compensación, fue considerado como la causa principal, para la falta de suficiente capacidad de empleo en las ciudades de los países subdesarrollados.

También hemos visto en los párrafos anteriores que hay una cantidad considerable de autores, quienes, en mayor o menor medida critican al concepto "sector informal" y han desarrollado un marco teórico diferente. Aunque no hay unidad a distinguir en las teorías alternativas antes expuestas, podemos constatar que los

teóricos e investigadores que parten de una visión de tipo estructuralista, en general difieren por lo menos, en cuatro puntos esenciales con la escuela dualística:

1. Mientras en la escuela dualística se parte de una dicotomía en la economía real existente, en la escuela estructuralista se plantea en primer lugar que, el total y la heterogeneidad de las actividades artesanales, de servicios y comerciales, no se pueden dividir tan fácilmente en dos categorías. En todo caso se arranca de la idea de que las actividades se desarrollan dentro de una escala continua, que va de menor a mayor. En principio se aceptan dicotomías sólo como abstracciones, es decir como construcciones teóricas que pueden aclarar la compleja realidad y con las que, se pueden deducir hipótesis; y después se puede investigar la realidad por medio de una investigación empírica.
2. En segundo lugar, se critica la visión dualística por el hecho de que en esta teoría se hace demasiado énfasis en las partes separadas del sistema económico. De esta manera no se ve que estas partes puedan tener relaciones mutuas, las que son extensas y complejas; igualmente no se ve que las partes tengan vínculos con los diversos elementos de la estructura social y político-ideológica. Según los estructuralistas, estas relaciones, determinan justamente las características de las partes separadas. En la visión estructuralista entonces, no se consideran los sectores informal y formal funcionando separados.
3. En tercer lugar, en la visión estructuralista se parte de la noción que las relaciones entre los diversos elementos económicos, en parte, son de carácter asimétrico; determinados elementos y grupos de elementos sacan provecho de sus relaciones con otros, a desventaja de estos otros. Además, estos elementos dominantes están en condiciones de desarrollarse así mismos, mientras que el desarrollo de otros elementos dominados, está inducido principalmente desde afuera. En las categorías estructuralistas se consideran como modos de producción pre o no capitalistas, a las diversas formas de la actividad económica a pequeña escala, las que han sido incorporadas y subordinadas a la producción capitalista dominante, en las circunstancias históricas del capitalismo periférico. Según los estructuralistas, por medio de la inserción en la economía mundial y la penetración del capitalismo de países periféricos, los modos de producción pre o no capitalistas fueron transformados, por lo que, algunas actividades fueron "disueltas" y otras "conservadas", convertidas y subordinadas al modo de producción capitalista. Las actividades a pequeña escala son explotadas en provecho de sectores capitalistas por medio de la subcontratación y protección al monopolio; estos sectores controlan las facilidades de crédito, contratos y patentes. Además, las actividades a pequeña escala, mantienen bajos los gastos de reproducción de la fuerza de trabajo para los sectores capitalistas y constituyen una fuente de trabajo barata. Por su mera existencia, los trabajadores de estas actividades, ejercen presión en la baja de los salarios de los obreros no calificados de los sectores capitalistas. También estas actividades pueden ser un eslabón en el proceso de producción de empresas capitalistas, manteniendo bajos los costos totales en éstas. Como último elemento, los trabajadores en las actividades a pequeña escala se hacen cargo de los gastos de mantención de la población no trabajadora (menores de edad), ancianos, y población desempleada, subempleada, etc., mitigando de esta manera la crisis de desempleo. Entonces, aunque en primera instancia pareciera que las actividades "informales" son marginales y, no juegan un rol importante en la economía, según los estructuralistas, estas actividades cumplen sin duda, una función esencial en la división social del trabajo y el proceso de acumulación de capital¹⁹.

4. En cuarto lugar la escuela estructuralista difiere de la dualística, acerca del rol que puede y debe cumplir el estado. Según los estructuralistas, una política de desarrollo como proponen los dualistas, en la que no se discute el sistema político económico existente, se reduce a combatir "síntomas", por lo que no se puede lograr un cambio efectivo en la estructura social existente en los países subdesarrollados. Basados en el argumento anterior, dentro de la estructura político-económica existente, no se puede aprovechar la estrategia de favorecer las relaciones entre los diferentes sectores económicos, porque las relaciones de dependencia anteriormente bosquejadas, son funcionales para la existencia de sectores dominantes en la economía. En la visión estructuralista, una ruptura de esta dominación del sistema de producción y distribución y un mejoramiento fundamental de las condiciones de vida y trabajo de las masas de pequeños productores y comerciantes, sólo se puede realizar, por medio de cambios radicales en el sistema político-económico en su conjunto.

Nuestra crítica, a, tanto la escuela dualística como la estructuralista, apunta a que ambas escuelas parten aún acentuadamente de la homogeneidad de las actividades a pequeña escala, y brindan poca atención al proceso de diferenciación interna, dentro de, respectivamente, el "sector informal" y el modo (o forma) de producción subordinado, o sea la "pequeña producción mercantil". Además, no dedican suficiente atención a la dinámica que caracteriza el desarrollo de la actividad a pequeña escala, y a procesos de transición y transformación de la misma. Por último, anotamos que se concentran sobre todo en la actividad a pequeña escala en países con una economía del mercado; existen pocos estudios sobre la actividad a pequeña escala en economías planificadas y mixtas.

En el siguiente capítulo intentamos demostrar la relación entre, por un lado, la teoría dualística y estructuralista anteriormente bosquejada, y por otro lado, la formulación de políticas acerca de la promoción de las ramas productivas del "sector informal" o de la "pequeña producción mercantil", o sea la pequeña industria. Luego entramos un poco más en problemas de operacionalización de la teoría estructuralista, y consecutivamente diseñamos algunos aspectos importantes que, según nuestra opinión, deberían incluirse en una metodología de investigación estructuralista. Por último, entramos más minuciosamente en la problemática de nuestro estudio y su operacionalización.

CAPITULO 3

RELACION ENTRE LAS POLITICAS HACIA LA PEQUEÑA INDUSTRIA, LA TEORIA, Y LA OPERACIONALIZACION DE LA INVESTIGACION

3.1. Introducción.

La formulación de políticas para el desarrollo de la actividad a pequeña escala, se ha dirigido en la última década, sobre todo tanto hacia la parte productiva del "sector informal", es decir hacia las actividades artesanales, como hacia la pequeña industria, la que tiene niveles de organización y producción más avanzados. En el siguiente párrafo elaboraremos un poco más sobre estas políticas. Veremos que la teoría estructuralista, expuesta en el capítulo anterior, no ha tenido mucho influencia sobre la formulación de las mismas. En parte, esto tiene que ver con la debilidad de las recomendaciones de la escuela estructuralista, y por otra parte, con los problemas de operacionalización de dicha teoría, los que todavía no tienen solución. Para romper con el impase mencionamos algunos aspectos importantes que deben formar parte de una operacionalización, y elaboramos más minuciosamente la problemática de nuestra disertación.

3.2. Relación entre políticas hacia la pequeña industria y teorías sobre la misma.

3.2.1. Políticas hacia la pequeña industria.

Al igual que la atención dada al "sector informal", la que se dirige a la pequeña industria¹, tiene su origen en el fracaso de las estrategias para el desarrollo, orientadas éstas, hacia inversiones en la industria a gran escala. En las últimas décadas, se promovió esta industria por medio de la legislación de incentivos para la fomentación de inversiones, de regulación del comercio, y de inversiones públicas directas, financiadas con ayuda externa o préstamos comerciales. No obstante, gran parte de dicha industria a gran escala resultó ser muy ineficiente, por estar demasiado protegida y subvencionada, con claro acento en el capital intensivo. De esta manera no fue capaz de aumentar los standards de vida para la mayoría de la población, ni de dar respuesta a la problemática de desocupación. Además de no reconocerse la existencia e importancia real de las pequeñas empresas manufactureras en la economía, las que representaron la mayoría de las empresas industriales², siendo al mismo tiempo discriminadas por las medidas tomadas a favor de la industrialización a gran escala [ver por ejemplo Little, 1987: 206].

Se reconoció cada vez más que la promoción de la pequeña industria pudiera ser más apropiada para países subdesarrollados. Algunos estudios "clásicos" motivaron este cambio de actitud, por ejemplo los estudios de Hoselitz [1959], Staley & Morse [1965], además el ya mencionado informe sobre Kenya del ILO [1972], sobre la importancia del sector informal, y no olvidar el estudio *Small is Beautiful* ("Lo Pequeño es Hermoso") de Schumacher [1974]. En los últimos años un sinnúmero de artículos y libros sobre la pequeña industria han sido publicados [ver por ejemplo Anderson, 1982; Schmitz, 1982; Bromley, 1985]. También el Banco Mundial se interesó cada vez más por la misma. Hasta aproximadamente el año 1978 el Banco Mundial, pareció no querer ir más allá de un benévolo descuido de pequeñas empresas, res-

pondiendo al punto de vista, de que la política laboral no podía estar dirigida a respaldar la ineficiente producción a pequeña escala, la cual, además, utilizaba una tecnología atrasada. El aumento del estandar de vida, exigía una ampliación de la gran industria lo más rápida posible. Sin embargo, se llegó a la conclusión de que, dicha política no era realizable, y por lo tanto el Banco Mundial concentraba su atención cada vez más en proyectos y programas para la pequeña industria, llegando a decir incluso en una publicación en 1978, que los préstamos a este sector tendrían que aumentar del 5% del total al 30% en un plazo de 3 años [World Bank, 1978; citado en Elkan, 1987].

Las supuestas ventajas de una política que fomenta las pequeñas empresas, generalmente son señaladas en la literatura de la siguiente manera [entre otros Schumacher, 1974; Weeks, 1975; Secchi, 1985; Harper, 1985; Elkan, 1987; Little, 1987]:

1. La pequeña industria actúa como una buena medicina sobre el desempleo, ya que puede brindar una forma de trabajo más intensiva de la industrialización, además de asegurar una utilización más eficiente del capital; pudiendo distribuir los beneficios del desarrollo económico más ampliamente.
2. La pequeña industria puede tanto proveer de oportunidades para el "ejercicio" de iniciativa o espíritu empresarial, como para difundir oportunidades para alcanzar experiencia empresarial, lo que se considera como un ingrediente vital dentro del progreso económico.
3. La pequeña industria produce artículos de consumo para los grupos de ingresos bajos, reduciendo de esta manera la dependencia de la política de importación sustitutiva.
4. Dentro de los talleres de trabajo, existe una fuente nacional de medios de producción que se puede usar, lo que resulta en reducción de la necesidad de importar los mismos.
5. Las pequeñas empresas son flexibles, es decir pueden adaptarse rápidamente a condiciones cambiantes del mercado, tanto a nivel nacional como internacional; además pueden explotar nuevas ideas rápidamente.
6. Permite una distribución geográfica más amplia, lo que a su vez puede reducir los costos del crecimiento urbano por medio de la reducción del estímulo a la migración. También favorece relaciones más estrechas con el sector agrícola.

Las medidas de política que se han propugnado y efectuado para fomentar el desarrollo de la pequeña industria en la década pasada, pueden ser grupadas en cuatro categorías [ver entre otros Anderson, 1982; Ashe, 1983; Elkan, 1987; van Dijk, 1986]:

1. Financiamiento de la pequeña industria a través de préstamos y créditos.

El pequeño empresario no tiene acceso a préstamos de bancos comerciales u otras instituciones financieras, viéndose obligado a utilizar los "servicios de los usureros". Para cambiar esta situación, se han llevado a cabo proyectos de créditos especialmente dirigidos a la pequeña industria, que fueron, en su mayoría, diseñados y financiados por instituciones y bancos multilaterales. Los créditos son otorgados por instituciones estatales, bancos estatales o privados, o por canales no gubernamentales.

Con excepción de algunos, estos proyectos no han tenido mucho éxito. En primer lugar, los costos de administración han sido muy altos, mientras que los porcentajes de cumplimiento han sido muy bajos. Segundo, muchos préstamos han sido dirigidos a las empresas mejor establecidas, y no a aquellas para las cuales fueron diseñados; en parte porque la garantía exigida no pudo ser cumplida por las empresas más peque-

ñas. Tercero, la demanda de fondos ha sido mayor a la oferta, por los bajos niveles de interés ofrecidos a los prestamistas. Cuarto, los préstamos fueron otorgados para el financiamiento de capital fijo, mientras que la necesidad de préstamos por parte de las pequeñas empresas es en su mayoría para capital de trabajo; además, la concentración en el capital fijo ha llevado a una mayor intensidad de capital de estas empresas, pasando por alto el objetivo de crear empleo por medio de las mismas. Los proyectos que sí han tenido mayor éxito, han dirigido los préstamos al capital de trabajo, otorgando financiamiento en base al "carácter" del solicitante, y en primera instancia préstamos pequeños a corto plazo³.

2. Programas de educación, capacitación y administración.

Dichos programas se han dirigido mayormente hacia la educación general, relaciones humanas e industriales, capacitación técnica, administración personal y empresarial. Generalmente se supone que todos estos programas son indispensables para aumentar la eficiencia de la empresa⁴, pero existen pocos estudios empíricos en cuanto a los efectos de los programas, que podrían demostrar dicha suposición. Por otra parte, los programas de administración se han dirigido sobre todo a la administración de la empresa ya establecida (contabilidad, inventario, etc.), y muy poco hacia el aspecto de la asistencia en la comercialización [ver Anderson, 1982: 927; van Dijk, 1986: 17]. Podemos agregar, además, que los programas apuntan casi, solamente, hacia el productor/dueño de la empresa, y no hacia los trabajadores.

3. La provisión de infraestructura.

Esto se refiere sobre todo a la construcción de talleres en áreas especiales, y el suministro de agua, electricidad, carreteras, incluyendo el ferrocarril. Elkan [1987: 29] afirma que estos proyectos pueden ser muy apropiados para empresas mayores con carácter de mayor capital intensivo, pero para las empresas menores resultan muchas veces contraproductivos, ya que pierden el acercamiento con los clientes, resultando ser muy costosos para las pequeñas empresas, por los altos niveles de alquiler.

4. Organización de pequeños productores.

Para mejorar la cooperación entre pequeñas empresas se ha usado en algunos países la cooperativización de pequeños productores como instrumento de la política. Con respecto a esto, cabe distinguir dos tipos de cooperativas:

- a. Las cooperativas que ejercen funciones complementarias a las actividades de los miembros y/o que prestan servicios a sus miembros, los cuales trabajan en forma independiente.
- b. Las cooperativas que ejercen todas las funciones del proceso productivo, por cuenta y riesgo propio y en un local común. Los miembros proveen la fuerza de trabajo en el proceso productivo común, son remunerados por esto y tienen derecho en la repartición del excedente.

Al primer tipo de cooperativa se lo llama generalmente "cooperativa de servicio"; aunque quizás "cooperativa de productores" sería el nombre más apropiado para distinguirla del segundo tipo, la "cooperativa de producción". Esta última asume todas las funciones del empresario, es decir la planificación, la organización del proceso productivo, el abastecimiento de materias primas, la adquisición de maquinaria, la

comercialización y la remuneración de los miembros-trabajadores. El miembro al mismo tiempo es co-propietario, co-trabajador y co-gerente.

A diferencia de Europa Occidental, donde las iniciativas para formar cooperativas surgieron sobre todo de individuos entre otros, notables y clérigos, la influencia estatal en los países subdesarrollados siempre es muy grande. El gobierno en general toma la iniciativa y se encarga de la administración, la estructuración y el financiamiento de las cooperativas. Hay pocos ejemplos de un movimiento cooperativista espontáneo. Dülfer [1974: 3/45] distingue cuatro modelos de relaciones entre las cooperativas y la política del estado:

1. El modelo conflictivo: por un lado, las cooperativas y objetivos cooperativistas que son impuestos y no satisfacen los intereses de sus miembros, y por otro lado, las cooperativas que se establecen en contra del deseo del gobierno.
2. El modelo administrativo: una degeneración de las cooperativas como meras ejecutoras de las orientaciones estatales; muchas veces se impone la asociación.
3. El modelo complementario: la cooperativa funciona como un complemento común a las actividades individuales de los miembros y nace con el fin de corregir los efectos negativos del sistema de producción capitalista.
4. El modelo educativo: las cooperativas se consideran como elementos e instrumentos en la política socioeconómica, pero el estado colabora con las cooperativas por medio de estímulos, financiamiento, asistencia técnica y programas de capacitación.

Dülfer considera el modelo educativo como modelo óptimo para los países subdesarrollados, por la combinación de la programación estatal, y el fomento del desarrollo socioeconómico y mejoramiento de las circunstancias de vida de los miembros por medio de su propia participación, comprensión e interés. De este modo se pueden coordinar los objetivos de grupos organizados a nivel local, con la política económica a nivel regional y nacional, y dirigir los esfuerzos hacia los objetivos de desarrollo nacional. Desgraciadamente, según Dülfer, las cooperativas en estos países, muchas veces han degenerado en cooperativas totalmente controladas por el estado, a causa del financiamiento por parte del mismo, por lo cual funcionarios estatales, han tenido cada vez más en sus manos, la gestión y administración de las cooperativas. En otras ocasiones se ha usado las cooperativas como instrumento en la ejecución de una economía planificada por parte del estado. En este caso la intención no es fomentar iniciativas individuales, sino organizar un aparato administrativo eficiente. Los objetivos, el área de trabajo, y la manera de trabajar se planifican e imponen por desde el gobierno, y el resorte de participación en el desarrollo de la cooperativa no representa el interés directo de los miembros. Se impone la acción común de otra manera, desde por ejemplo, en la asociación obligada, relaciones de comercialización obligadas y control administrativo o político, hasta la fuerza física. Son cooperativas controladas por el estado y no "apoyadas" por el mismo [ver también Münckner, 1973: 29-30].

En los países subdesarrollados, generalmente se forman cooperativas de servicio. En algunos países, mayormente de tipo socialistas, se fundaron cooperativas de producción⁵, o incluso colectivos estatales (donde los medios de producción son del estado), los que caben más en el sistema económico vigente y que funcionan en el marco de un sistema de planificación centralizada.

Generalmente, la política de cooperativización y colectivización de pequeños productores, es poco apreciada dentro de las organizaciones donantes. Temas como participación de los trabajadores o autocontrol del trabajo, reciben poca atención. Además, existen pocos estudios de evaluación de las políticas de cooperativización.

Cuando evaluamos brevemente las políticas formuladas hacia la pequeña industria, anotamos, que, generalmente parten de una suposición demasiado optimista sobre las posibilidades de desarrollo de la pequeña industria. Sin embargo, existen muy pocos estudios sobre la evaluación de dichas políticas, que podrían justificar dicha suposición optimista. Se tiene algún conocimiento sobre los efectos de programas de créditos que han recibido mayor atención, pero el conocimiento sobre los efectos de programas de capacitación, provisión de infraestructura, y organización, es muy deficiente [ver también Anderson, 1982: 940]. Además, se toma como suposición, el hecho de que las medidas políticas que se recomiendan para el desarrollo de la pequeña industria, tengan un efecto cualitativo unidireccional y como mucho, resulten en una diferencia cuantitativa.

Little [1987: 205-206] plantea muy claramente que, si el argumento principal para fomentar el desarrollo de la pequeña industria, es, la reducción de la pobreza y desigualdad por medio de la demanda mayor de trabajo no calificado que ello genera, (aparte del argumento de que produce bienes para las capas más pobres de la población), tenemos que demostrar en tal caso, que la misma, usa menos capital y menos empleo por producto en comparación con empresas de mayor escala. Es decir, en términos económicos, en este caso, la pequeña industria tiene que probar que puede generar un incremento neto de la producción y una demanda mayor de trabajadores no calificados, de tal manera, que un cambio de aplicación de recursos hacia la misma es justificado. Se debe probar que:

1. las pequeñas empresas tienen tanto un carácter relativo de trabajo intensivo (baja proporción de capital/empleo, C/E) como de relativa alta productividad del capital (proporción de producción/capital, P/C), mientras que tienen una baja proporción de productividad del empleo (producción/empleo, P/E), y
2. que estas características representan un uso más eficiente de los factores capital y trabajo.

Basándose entre otros en sus experiencias en India y Colombia, Little concluye en que, la suposición de que las empresas pequeñas (sobre todo las más pequeñas) en economías con una abundante oferta de empleo, usan los recursos con una eficiencia relativa, no tiene validez en lo general, y que son más bien las empresas medianas (con una capacidad de empleo de los 50 a 200 trabajadores), las que tienen un mayor carácter de trabajo intensivo y producen la mayor producción en relación al capital invertido. Sin embargo, Little plantea que el tamaño de la empresa es un indicador muy pobre con respecto a las características mencionadas, y que existe gran variación por rama de actividad industrial; en todo caso los factores mencionados tienen que ver con la tecnología aplicada. Tampoco se puede llegar a la conclusión de que, según Little, la pequeña industria sea más innovadora que las empresas mayores, habiendo incluso, evidencia de lo contrario. Sin embargo, y más interesante aún es su conclusión de que, el hecho de que las políticas gubernamentales efectuadas en las últimas décadas hayan discriminado la pequeña industria, tiene que ver principalmente con las políticas macroeconómicas e industriales generales, que, frecuentemente resultan en distorsiones masivas de los precios, los que a su vez favorecen la aplicación de una política industrial de carácter de capital intensivo. Según él, tratando de compensar esta situación con intervenciones dirigidas que favorecen pequeñas empresas, es lo mismo que "tocar el violín mientras Roma arde" (*fiddling while Rome burns*) [Little, 1987: 234].

Elkan [1987], también concluye que medidas indirectas pueden ser más efectivas para la promoción de la pequeña industria, en comparación con medidas directas de asistencia. El, piensa tanto en la liberalización de los mercados agrícolas, como en

el aumento de los ingresos del sector agrícola, para que la demanda de productos provenientes de la pequeña industria aumente, y viceversa, así como en la eliminación de las políticas dirigidas a una industrialización de sustitución de importaciones (ISI), las cuales practican discriminación contra la pequeña industria.

Sin embargo, según nuestra opinión, aunque todas estas observaciones son muy válidas y nos facilitan abundantes ideas acerca de los problemas para desarrollar la pequeña industria, solamente conciernen a una parte de las mismas. Para explicar nuestro punto, tenemos que regresar a la teoría reproducida en el capítulo 2. La característica más importante, según nuestra opinión, es que, las políticas efectuadas o propuestas para desarrollar la pequeña industria, se dirigen sobre todo a obstáculos que pueden ser eliminados dentro del sistema político-económico (tanto a nivel nacional como internacional) existente, pero no se discute este sistema como tal. Los obstáculos tienen que ver con el carácter interno de la empresa (cerebro empresarial, nivel tecnológico), o bien son de carácter externo a las pequeñas empresas; la expansión de las mismas se ve obstaculizada como consecuencia de las dificultades para acceder al mercado de bienes, a la tecnología, materias primas, y créditos, y como consecuencia, una política discriminatoria por parte del gobierno. Si a nivel gubernamental se toman las medidas de apoyo adecuadas, entonces, las pequeñas empresas, pueden ser eficientes económicamente, y un buen uso de los factores de producción puede brindar un superávit, lo cual significaría el crecimiento económico. Dicho crecimiento económico, puede tener un carácter evolutivo, en el sentido de que un creciente mercado de trabajo se pueda incorporar al sistema económico, con niveles de ingresos medios crecientes. Esta visión se ve reflejada en el informe de Kenya de la OIT, sobre el "sector informal", el trabajo de Weeks [1975] y Mazumbar [1975] y generalmente en la escuela dualística como la hemos diseñado en el capítulo anterior.

Por otra parte, la teoría estructuralista y/o (neo)marxista desarrollada hasta ahora, no ha ejercido mucha influencia sobre la formulación de medidas políticas hacia la pequeña industria. Según esta teoría, los obstáculos para el desarrollo de pequeñas empresas son de carácter externo y estructural: la subordinación de las pequeñas empresas, las cuales caen dentro de los modos de producción pre o no capitalistas, pasa a ser la característica más importante. Dichos modos de producción son "aprovechados" y explotados por el modo de producción dominante, y cumplen una función en la producción de plusvalía del capital. Las pequeñas empresas son en forma directa o indirecta explotadas por grandes empresas, en todo caso el "sector formal" o el "modo de producción capitalista", porque las primeras mantienen bajos los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, conforman una fuente barata de superávit de trabajo, y constituyen un eslabón en el proceso de producción capitalista por medio de la subcontratación, disminuyendo de esta manera los costos de producción. Además, las pequeñas empresas atenúan la crisis de desempleo, toman a su cargo los costos de los no, pre y postproductivos, y se ocupan de la recuperación de materiales. La expectativa de este punto de vista, apunta a un proceso de crecimiento involutivo de pequeñas empresas, a consecuencia de un descenso de posibilidades en el mercado, así como también de los niveles de ingresos medios, presionado por una creciente oferta de trabajo. De manera que involutivo en este sentido significa, absorber una oferta creciente de trabajo en una situación de crecimiento estático o lento del capital acumulado y producción per cápita⁶.

Lo más importante es, que en esta visión se considera que el estado no puede ejercer un rol constructivo en el desarrollo de pequeñas empresas, ya que dentro de la estructura político-económica existente, no se puede aprovechar la estrategia de favorecer las relaciones entre los diferentes sectores económicos, porque las relaciones de dependencia anteriormente bosquejadas, son funcionales para la existencia de

sectores dominantes en la economía. En la visión estructuralista, una política de desarrollo (como proponen entre otros los "dualistas") en la que no se discute el sistema político económico existente, se reduce a combatir los síntomas. Una ruptura de la dominación del sistema de producción y distribución y un mejoramiento fundamental de las condiciones de vida y trabajo de las masas de pequeños productores, sólo se puede realizar, por medio de cambios radicales en el sistema político-económico en su conjunto.

Es decir, el hecho de que existen estudios que afirman la existencia de diversas interrelaciones entre los sectores "formal" e "informal", y/o, que las actividades a pequeña escala incluso son subordinadas y explotadas por el modo de producción dominante [ver Bienefeld, 1975; MacEwen Scott, 1979; Gerry, 1979a; Tokman; 1979a,b], en la práctica no se toma en cuenta por parte de muchos gobiernos y organizaciones con respecto a la formulación de políticas, proyectos y programas para pequeñas empresas. A pesar de que se ha afirmado la explotación de las mismas por el sector formal o el modo de producción capitalista, se recomienda la integración de los diversos sectores económicos. Tampoco se reconoce que medidas políticas hacia otros sectores puedan resultar en efectos negativos o positivos no deseados y que actúen, posiblemente, en forma contraria a la política hacia la pequeña industria.

El hecho de que no se toma en serio la observación de los estructuralistas y/o (neo)marxistas, de que una estrategia dirigida a fomentar la pequeña industria no es posible sin un cambio estructural y radical del sistema político-económico, naturalmente tiene que ver con la voluntad política de tomar en cuenta las recomendaciones que resultan de la teoría estructuralista. Estas recomendaciones no convienen a las organizaciones internacionales para el desarrollo ni a muchos gobiernos, ya que éstos no quieren atacar y transformar la estructura política y económica. Pero por otra parte, opinamos que la ausencia de una relación entre la teoría estructuralista y la política efectuada hacia pequeñas empresas, tiene que ver con el hecho de que muchas observaciones hechas por la teoría estructuralista, no están suficientemente sometidas a la investigación empírica, sobre todo, no, en lo que se refiere a los obstáculos externos y estructurales que influyen en la actividad a pequeña escala, por lo cual, las recomendaciones no tienen suficiente fundamento empírico. Además, no se clarifica por parte de la teoría estructuralista, que tipo de cambios exactamente tienen que efectuarse y cómo tiene que ser el nuevo sistema político-económico. Mas aún, los análisis sobre la posibilidad de desarrollar la pequeña industria en países donde este cambio ha sido completa o parcialmente efectuado, o está efectuándose, (en países en transición al socialismo), son escasos⁷. Creemos que la ausencia de la fundamentación empírica tiene que ver con los problemas de operacionalización de la teoría estructuralista. En el siguiente párrafo tratamos de ilustrar algunos de estos problemas.

3.2.2. Problemas en la operacionalización de la teoría estructuralista.

Con respecto a la formación teórica (neo)marxista, Ruccio & Simon [1986] observan que, el trabajo de los teóricos sobre la articulación de los modos de producción ha hecho un aporte importante al entendimiento del sistema económico de los países subdesarrollados. Según ellos, este enfoque ha proporcionado los medios para el análisis de la estructura compleja de clases de estos países, y de la economía mundial:

"The recognition that various modes of production - and their corresponding pairs of classes - exist within one social formation (or one world economy) moves far beyond many traditional Marxian analyses and their attempts to reduce the class structure of developing societies in merely two opposing classes. ... Methodological controversies notwithstanding, then, the empirical work of the Modes of Production theorists has provided a large volume of invaluable information that can be used as the theoretical 'raw materials' in further Marxian analyses of the developing countries." [Ruccio & Simon, 1986: 216].

No obstante, como observan los autores mencionados, esta "materia prima" presenta varias dificultades teoricas, que se pueden resumir bajo el estatus metodológico y epistemológico del concepto "modo de producción". A nivel metodológico, el concepto modo de producción representa una unidad estructural que es usada para explicar la trayectoria del desarrollo social, lo que lleva a una forma de determinismo económico. Todos los otros aspectos políticos, culturales y económicos de la sociedad son concebidos como determinados, sea en ultima instancia, por el concepto de un modo de producción económico.

La problematica epistemológica que presenta el uso del concepto modo de producción, esta relacionada con estos problemas metodológicos. Esto se refiere al uso de diferentes y problemáticos estandards absolutos o criterios de validez. El problema radica en que el "modo de producción" funciona como una unidad teorica, que no es accesible para la observación directa. No obstante, las estructuras economicas y sociales de países subdesarrollados, manifestadas y observadas, están explicadas mediante la existencia fundamental de los modos de producción que generan estas estructuras. Ruccio & Simon dan un ejemplo ilustrativo de este problema:

"For instance, on the articulation approach, one has to establish the nature of the capitalist mode of production and of the relevant noncapitalist modes of production before one can understand how they will interrelate when articulated in the same social formation. But the nature of a mode of production cannot be learned simply by observing reality since social reality as it is observed is, per hypothesis, the result of the articulation of different modes. Therefore, a mode of production in its pure form is never available for observation." [Ruccio & Simon, 1986: 217].

Aunque Ruccio & Simon acotan que no es posible observar un modo de producción en su forma pura, hay autores que quieren demostrar que las actividades del "sector informal" representan un modo de producción diferente al del "sector formal". Son autores que no quieren, o no pueden, desprenderse del concepto "sector informal". De manera que continúan cometiendo el error de alinear diferentes tipos de actividades, en dos categorías o sectores, sin prestar mayor atención a la gran diversidad que en ellas existe.

En el cuadro expuesto a continuación, Davies [1979: 88-89], menciona las siguientes características de los dos sectores, que indican que debemos hablar de dos diferentes modos de producción:

Sector informal:

- técnicas y medios de producción que no son capital intensivo
- los medios de producción son propiedad de quienes los trabajan
- división del trabajo rudimentaria y más horizontal

Sector formal:

- basado en fuerzas de producción muy desarrolladas socialmente
- medios de producción son propiedad de una pequeña clase, además está marcada por el trabajo asalariado
- división del trabajo muy desarrollada y vertical

Sin embargo, esta operacionalización de los conceptos presenta varios problemas. Si las actividades del sector informal representan un modo diferente de producción al del sector formal, por el hecho de que los medios y técnicas de producción no son capital intensivo, hay que determinar cuál es frontera entre capital intensivo y no intensivo. No existe un significado objetivo, de la palabra capital intensivo. Además, el término no es por sobre todo, sinónimo de modo de producción "formal" o capitalista⁸. Desgraciadamente la palabra capitalista, se usa con diferentes significados, por lo cual el original, el que se refiere al uso de trabajo asalariado, frecuentemente se pierde. ¿Pero como se clasifica, por ejemplo, una empresa donde trabajan algunos obreros asalariados y al mismo tiempo varios aprendices, los que sólo reciben alojamiento y alimentación?. Además, los estudios sobre el "sector informal" indican que existen varias microempresas que tienen trabajadores asalariados, que no poseen los medios de producción y que operan dentro de una división del trabajo vertical⁹.

Otro ejemplo ilustrativo del hecho de que es imposible observar el modo de producción en su forma pura, es el trabajo que hizo Van Dijk [1980], quien realizó investigaciones en Burkina Faso y Senegal, tomando como punto de partida el concepto sector informal. Al igual que Davies, adjudica, Van Dijk [1980: 74], algunas características al modo de producción no capitalista:

Modo de producción no capitalista:

- producción individual (empresas unipersonales); como base el trabajo y como objetivo la satisfacción individual
- no existe división entre la actividad industrial y la actividad doméstica; no se produce para el mercado
- la familia es la base de la producción; relaciones de trabajo no asalariados
- los medios de producción son de posesión comunitaria o familiar
- no hay acumulación de capital, solamente reproducción
- no hay división del trabajo

Modo de producción capitalista:

- forma empresarial de producción; como base el capital y como objetivo la maximalización de las ganancias
- aguda separación entre la actividad industrial y la doméstica; producción para el mercado
- salarios libres asalariados; relaciones económicas marcadas por la concurrencia
- los medios de producción son propiedad privada
- hay acumulación de capital
- hay división del trabajo

Van Dijk concluye en que algunas actividades en su investigación, aún presentan las características del modo de producción no capitalista, pero éstas no llegan a ser ya representativas en su investigación [Van Dijk, 1980: 254]. En base a esta conclusión, concluye que el concepto "modo de producción no capitalista" no es aplicable para caracterizar a las actividades a pequeña escala, y continúa partiendo del concepto "sector informal", aunque adaptado, basado en la investigación de las características y rechazando el análisis marxista. Sin embargo, no queda claro en base a qué, van Dijk, arriva a esta distinción de los dos modos de producción, y de las características que les adjudica a los mismos, excepto, que, por sobre todo, presta atención a la conducta del pequeño empresario; la importancia del capital y del trabajo; la separación entre la actividad industrial y la actividad doméstica; la propiedad de los medios de producción; la pregunta de si la acumulación del capital se realiza; y, en qué medida se puede hablar de división del trabajo. Pero como Gerry [1974] ya observaba, todas estas características son justamente manifestaciones de un total de relaciones entre los sectores económicos, o sea manifestaciones de la articulación de los diversos modos o formas de producción. Para analizar uno de estos modos, es necesario que las relaciones de dicho modo con otros diferentes, sean investigados, además de que se comprenda la posición de éste en el conjunto de las interrelaciones. Justamente estas relaciones son las que dan los fundamentos para el funcionamiento del sistema económico como un todo.

Es decir, Van Dijk no puede simplemente "diseñar" supuestas características de los diferentes modos de producción y luego comparar éstas a continuación, con su material empírico, el que además fue recogido en base a una operacionalización basado en la teoría dualística. La dinámica y el aspecto de la articulación con otros modos de producción, que el concepto modo de producción implica, lógicamente que se pierde, frente a tal "ensayo", ya que sólo provee como en una "toma fotográfica", acerca del contenido de distintas características. Por otra parte se carece de perspectiva histórica. De esta forma no queda claro como, eventuales relaciones han evolucionado, además de que las mismas no son investigadas explícitamente. La existencia empírica de un modo de producción, se considera condicionado por las circunstancias históricas dentro de las cuales surge y se desarrolla. Entonces, un modo de producción, puede variar en cada caso. Un determinado modo de producción puede así "parecer" diferente en dos diferentes países, y la articulación de dos modos de producción idénticos se puede manifestar en forma diferente.

La situación en la economía urbana subdesarrollada parece entonces ser muy complicada, de manera tal que, quizás, deberíamos hablar de un conjunto de diferentes modos de producción, en el cual mediante la acción recíproca, se pierde la identidad de cada modo de producción. De esta manera surgen de hecho formas de producción cuyas características son determinadas por el modo de producción dominante. Aquí nos preguntamos, cuándo un modo de producción es dominante?. ¿Podemos hablar de la primacía del modo de producción capitalista, el cual transforma otros modos de producción subordinándolos?. ¿No conduce esta reflexión a la subvalorización del funcionamiento autónomo de otros modos de producción?. Si dicha primacía existe, debe ser posible indicar cuál es la función de las actividades no capitalistas para el modo de producción capitalista y por qué las mismas son conservadas, transformadas, y subordinadas. La respuesta teórica a esta pregunta es, que las mismas mantienen bajos los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, atenúan la crisis de desempleo, conforman una fuente barata de superávit de trabajo, constituyen un eslabón en el proceso de producción capitalista disminuyendo los costos de producción, toman a su cargo los costos de los no, pre y postproductivos, se ocupan de la recuperación de materiales etc, etc.. Pero resulta muy difícil demostrar lo an-

terior, porque el aparato conceptual de la teoría marxista es con frecuencia de tal forma abstracta y generalizante, que el análisis puede ser, la mayor parte de las veces, efectuado sólo a nivel agregado y no a nivel de la empresa o actividad individual.

Según Ruccio & Simon [1986], la articulación de los modos de producción, parece implicar una forma complicada de la dicotomía, entre, por un lado la teoría y por otra lado la observación. De manera que, este enfoque implica la existencia de tres niveles de hechos (*facts*), los cuales tienen relaciones diferentes con respecto a la observación y descripción:

1. En un primer nivel se encuentran los hechos sobre entidades teóricas que no pueden ser observadas como tal, por ejemplo el modo de producción feudal en su tipo puro. Aquellos se describen en una lengua teórica no observable.
2. Al segundo nivel pertenecen los hechos sobre la existencia de la realidad social manifestada, es decir, generada por los modos de producción que conforman el fundamento. Estos hechos sólo pueden ser descritos a la luz de la teoría correcta, pero dada esta teoría, las entidades escogidas por este nivel de hechos, son observables. Por ejemplo, hechos sobre la existencia de un modo de producción feudal en Perú, los que son elegidos por la teoría apropiada, y que son aparentemente iguales a los hechos sobre la existencia de un modo de producción feudal en Europa, de tal manera, que se puede afirmar que en ambos casos existe este modo de producción.
3. El tercer nivel consiste en hechos sobre fenómenos que están aparentemente determinados, en forma independiente de la estructura profunda de la realidad social. Estos fenómenos - como por ejemplo formas particulares de coerción extra económica usadas para extraer renta de siervos feudales - son considerados como descriptibles en una lengua pura observable e independientemente de una teoría particular.

Parecería entonces, que algunos hechos sobre la realidad social, no son determinados por las estructuras esenciales fundamentales concebidas teóricamente, mientras que otros, sí son determinados por las mismas. Ilustraremos la problemática de nuevo con algunos ejemplos. Es por ejemplo imposible saber, tanto a nivel individual como a nivel de una actividad, como se da concretamente la sustracción de la plusvalía. No es posible distinguir una parte de "tiempo de trabajo social necesario", el cual en tiempo, en espacio o en sectores puede ser delimitado, para compararlo con el "tiempo de trabajo surplús". El tiempo de trabajo social necesario, es el tiempo que toda la clase trabajadora utiliza para la reproducción de sus propios medios y no es posible distinguirlo a nivel individual o a nivel de empresa [ver también Kitching, 1977: 68]. Lo mismo ocurre con el concepto "ganancia" o "plusvalía". En principio esta proviene de todo el tiempo de trabajo surplús, realizado por el proletariado y que pasa al total de la clase capitalista. Además, en la mayoría de los países subdesarrollados se vende la fuerza de trabajo apenas como un valor, donde los medios de producción ya no pertenecen al obrero. El tiempo de trabajo social necesario es justamente muy heterogéneo, y puede adquirir diversas formas.

Según Ruccio & Simon, los análisis sobre la articulación de modos de producción no permiten resolver los problemas de los tres niveles de hechos y la dicotomía implícita de teoría-observación que contienen estos análisis. Según ellos, hay que reconsiderar el estatus epistemológico de los conceptos de "modo de producción", "formación social", "clases", etc., sin invocar tal dicotomía teoría-observación. Además hay que reconocer que toda descripción de la realidad social está "cargada", teóricamente. No obstante, como Ruccio y Simon escriben, su trabajo sólo tenía por obje-

tivo, señalar estos problemas epistemológicos, y, desgraciadamente, no proveer de una solución a los mismos [Ruccio & Simon, 1986: 220].

3.2.3. Aspectos importantes para una metodología de la investigación estructuralista.

Parecería entonces que nos encontramos todavía, como Hugon, 1980a: 255] ya constataba, en un impase con respecto a la formación teórica sobre las actividades a pequeña escala, y, de ahí la proveniente operacionalización. Por una parte, poseemos muchas micro investigaciones, las que no sobrepasan la percepción empírica, a causa de la cual tienen una insignificante generalización, y, por otra parte, disponemos de análisis teóricos a un nivel tan abstracto, que apenas, pueden ser operacionalizados. De las afirmaciones de Ruccio & Simon arriba mencionadas, se podría concluir que es casi imposible diseñar una operacionalización para investigar las actividades a pequeña escala, desde un punto de vista estructuralista. No obstante, en este párrafo queremos mencionar algunos aspectos importantes de metodología, que, según nuestra opinión, por lo menos deben de ser incorporados para estudiar los factores externos y estructurales que obstaculizan la actividad a pequeña escala, y los cuales nos llevan a la operacionalización de la problemática de esta disertación.

Como marco teórico, podemos afirmar que la economía en países subdesarrollados está caracterizada por una estructura muy complicada de sistemas de producción y circulación. Como ya Breman [1976: 22] lo planteara, nos vemos enfrentados a diferentes relaciones sociales de producción articuladas, las cuales pueden presentar divergentes pesos y variaciones en el sistema económico de los países subdesarrollados. Con respecto a muchos de ellos, podríamos decir que, hasta ahora, el modo de producción capitalista en la periferia, no se ocupa en su totalidad de la reproducción de la fuerza de trabajo, ya que éste está principalmente, orientada hacia, tanto la producción de exportación para el consumo metropolitano, y/o la transformación para una reexportación, como hacia la producción de bienes de consumo para los estratos sociales más privilegiados; no está interesada en la expansión hacia modos de producción no capitalistas. Esta situación crea espacio para toda clase de pequeña producción mercantil y prestaciones de servicio, las cuales parecen tener su propia dinámica y tener un carácter autónomo, pero no obstante, están condicionadas y son dependientes en su desarrollo, de la estructura capitalista de la economía mundial. Es decir, aunque las actividades a pequeña escala quizás no son dependientes de empresas capitalistas en forma concreta, sí, son dependientes de la estructura de la economía nacional, la que a su vez lo es de la estructura de la economía mundial. Esta dependencia de la economía mundial, abarca todas las formas de dependencia como las ha expresado Szentes [1976: 166-189], quien ha señalado las siguientes: dependencia económica directa, dependencia comercial, dependencia financiera, y dependencia tecnológica¹⁰. Sin embargo, a nivel de las actividades mismas, podemos encontrar diversos mecanismos autónomos, que en primer instancia parecen actuar independientemente de estas formas de dependencia.

Es necesario que, en cuanto a la operacionalización para fines investigacionales, busquemos un enfoque que recoja mejor lo concreto y lo abstracto, y que tenga en cuenta la heterogeneidad de formas de producción. Un buen análisis de la actividad a pequeña escala, debe explicitar lo racional que se encuentra en el fundamento de la operacionalización. En nuestra opinión, una buena operacionalización de conceptos, debe de poner el acento en los siguientes aspectos:

1. Estudiar los mecanismos profundos aquellos que generan los fenómenos empíricos, es decir, determinar la posición estructural de la actividad económica a estudiar.

La condición de pequeña escala de una actividad, se determina por la posición estructural en el sistema económico. Sin un reconocimiento exacto de la posición estructural que toma una determinada actividad o una rama económica dentro de este sistema económico concreto, no queda nada razonable por decir sobre sus características operacionales. La posición estructural es diferente para cada tipo de actividad económica, y por último, también para cada pequeña empresa. Para cada actividad tienen que ser nuevamente definidos el contexto donde ellas funcionan, así como las relaciones con otras actividades socioeconómicas. Por ello, nunca puede darse por acabada, una operacionalización que es adecuada para todo tipo de análisis de las actividades a pequeña escala. El nivel donde cesa, la separación entre diferentes posiciones estructurales, esta de esta manera, determinado en última instancia, por el objetivo de la investigación. El límite donde se suspende la clasificación de las mismas posiciones estructurales, por último se determina por consideraciones pragmáticas.

Muchos lamentaron que esta situación sea tan complicada como para crear una "gran teoría". Pero la realidad es complicada y no de otra manera. Consideramos que los conceptos "sector informal" y "pequeña producción mercantil", ni tienen un valor analítico, ni operacional, para analizar esta realidad. Dichos conceptos parecen muy agradables y fáciles de aplicar, pero, y a modo de ilustración utilizaremos un refrán: "Mucho ruido y pocas nueces", lo que es lo mismo que decir que sumergirse a ciegas en una "gran teoría" sin contenido, no tiene sentido. Además, el hecho de que se haya adquirido una visión del funcionamiento de la actividad a pequeña escala en un país, no da derecho a pronunciarse sin más, sobre el funcionamiento de la misma en otros países subdesarrollados. El contexto social y económico es diferente en cada país, y, tiene que ser investigado y determinado nuevamente, y cada vez.

2. Analizar por actividad o rama económica.

Opinamos que un buen análisis solo puede ser hecho por tipo de actividad o por grupo de tales, es decir, por rama de actividad económica que consiste de una colección de unidades productivas. Con esto no pretendemos demostrar que las relaciones mutuas entre las diferentes actividades a pequeña escala no son importantes. Pero creemos que hacer un análisis de muchas actividades al mismo tiempo, va en desmedro de la cualidad y profundidad del mismo, porque para cada actividad es válida una diferente combinación de características, además de que la posición estructural es diferente. Opinamos lo mismo que MacEwen Scott [1979], acerca de que la unidad de análisis de tal estudio debe ser la pequeña empresa, porque la misma constituye el cuadro institucional para la unión de las fuerzas de producción: capital y trabajo. En cuanto a la identificación de las ramas manufactureras, proponemos aplicar la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU).

3. Poner el acento en los procesos de cambio.

Pensamos también, que debe ponerse más el acento en el estudio de los procesos de cambio. Por último el contexto social esta sujeto a cambios, y esto significa que las circunstancias estructurales donde las actividades a pequeña escala se encuentran, son en otro momento pasibles de cambios. Es importante poner el acento en una cantidad de procesos de transición y transformación, los cuales señalaremos:

- a. En primer lugar un proceso de proletarización como lo ha distinguido Gerry [1979b], en el cual cada vez más directamente se estrecha relaciones con el capital industrial, a través por ejemplo del trabajo asalariado, o del trabajo asalariado temporal, o de la subcontratación y organización de la industria a pequeña escala a cargo del estado. En este punto se pierde todo control nominal sobre el proceso de producción, dicho de otra manera, el grado de autonomía como productor (y reproductor) disminuirá.
- b. Segundo, un proceso de diferenciación, en el cual algunas pequeñas empresas pueden evolucionar hacia empresas a gran escala. Mientras que muchas otras empresas, pequeñas en la misma actividad, por acción de la diferenciación, sufrirán a su vez;
- c. un proceso de pauperización en lugar del de proletarización. Un proceso de "sobrevivencia del más fuerte" conduce así a la autoreducción de una actividad con respecto a la cantidad de pequeñas empresas. En actividades que están fuertemente fragmentadas, y donde se puede hablar de una oferta desbordante de productores, la concurrencia elevada de las empresas poderosas, conducirá junto con un poder de compra estancado, a la involución específica del mercado. La concurrencia de empresas modernas puede tener como consecuencia, que productos provenientes de las actividades a pequeña escala, sean cada vez más considerados como inferiores¹¹. Pero, la concurrencia de las empresas modernas puede ser más directa aún, en el caso de que se opere con los mismos productos en el mercado. El establecimiento de la fábrica BATA en Burkina Faso, por ejemplo, causó la desaparición de muchas pequeñas talleres de zapatos¹². Otras actividades, en esta misma relación, son muy vulnerables, como por ejemplo: la confección de ropas así como los mueblistas y las pequeñas tiendas¹³.

4. Estudiar la organización interna de la producción.

Es importante incluir en el análisis los factores internos que se encuentran a nivel de la pequeña unidad de producción, es decir, que también hay que estudiar la organización interna de la producción. Junto al estudio del desarrollo de las fuerzas de producción, se deben analizar las relaciones sociales de producción.

5. Estudiar los factores externos que influyen en la actividad.

Se debe poner el acento, en las relaciones con los diferentes mercados que, entre otros, Hugon [1980a,b] distingue, a saber: los mercados de capital, trabajo, bienes y servicios, y en las relaciones con otros grupos y conjuntos socio económicos, como el campo, el "sector moderno", la familia sin olvidar el estado. Opinamos que estas relaciones por último determinan tanto el margen de las condiciones, dentro de las cuales las pequeñas actividades pueden funcionar, como las características de las mismas. Nosotros hemos llamado a estas relaciones los factores externos que influyen en la actividad a pequeña escala. Estos factores se encuentran en la estructura económica, socio-cultural y político-jurídico.

Pero tal enfoque no satisface todavía, de manera que aún es necesario:

6. Estudiar las relaciones funcionales entre factores externos e internos.

Aunque la escuela dualística y la estructuralista hicieron importantes aportes a la comprensión de los factores internos y externos como tales, las dos escuelas no concuerdan sobre la mutua influencia de estos factores. Hemos visto anteriormente,

que la escuela dualística se dirige demasiado a las características internas de las actividades a pequeña escala, usando una cantidad de variables continuas dicotomizadas a priori, para separar el sector "informal" del sector "formal". La cantidad de variables incluidas se puede ampliar o disminuir fácilmente, como consecuencia de este procedimiento. Las definiciones muchas veces obtienen un carácter tautológico: el sector informal es todo lo que el sector formal no es; o al sector informal se lo define mediante las características del sector formal que, sin embargo, todavía han de ser definidas y viceversa. De esta forma, no se descubren las relaciones de dependencia con otras unidades económicas, ni la influencia del estado ni otros órganos, y se pasa por alto el hecho de que las diversas características de la actividad a pequeña escala no son autónomas, sino manifestaciones del conjunto de relaciones de esta actividad con otros elementos. Por otro lado, la escuela estructuralista pone demasiado énfasis en las relaciones externas de las pequeñas unidades de producción, sin que se investigue el efecto que tienen estas relaciones en la organización interna de la pequeña unidad de producción, distribución, o de servicio.

Entonces, falta una teoría desarrollada que puede explicar porqué determinados factores, tanto internos como externos, son importantes como tal, cómo han surgido, cómo se relacionen entre sí, y cómo cambian con el correr del tiempo. Para desarrollar tal teoría no sólo hay que estudiar los factores externos e internos, sino también hay que identificar tanto las relaciones funcionales entre factores internos y externos que determinan la dinámica y la posición estructural de la actividad a pequeña escala en un momento dado, como los cambios en las influencias mutuas entre estos factores en el tiempo. Opinamos que el estudio de estos cambios sólo se puede efectuar por medio de un estudio a largo plazo o de tipo repetitivo¹⁴.

7. Incluir la posición estructural del/de la investigador(a).

Como cierre de este párrafo queremos anotar que es importante que el/la investigador(a) involucre su propia "posición estructural" en el análisis. En lo expuesto anteriormente hemos visto que las diferentes operacionalizaciones de las teorías sobre la actividad a pequeña escala, por último conducen a diferentes recomendaciones. Visto que el/la investigador(a), raras veces lleva una investigación adelante a título personal, sino que lo hace a pedido de órganos nacionales e internacionales, se debe tener conciencia de que detrás de la política de esas organizaciones y gobiernos, los cuales se ocupan del trabajo para el desarrollo, se esconden frecuentemente ideologías encontradas. De esta manera, la discusión de la utilidad de un modelo está inseparablemente ligada a la determinada visión o definición de "desarrollo" así como a la de "subdesarrollo". También depende de la visión que el/la investigador(a) tenga de la sociedad, qué mecanismos serán y pueden ser descubiertos, aún estando metodológicamente bien "armado". La operacionalización de conceptos no es por ello sólo un problema técnico. Como ejemplo, según Bromley [1979: 1037] la discusión total dada aquí, sobre la actividad a pequeña escala, se ha llevado a cabo en los hechos entre opiniones neo clásicas evolutivas y opiniones radicales, neo marxistas, acerca de las causas y soluciones del subdesarrollo. Pero, como hemos visto anteriormente, la discusión no sólo se ha llevado entre estas dos posiciones o "escuelas" como las hemos definido, sino que también dentro de las mismas.

Tomando en cuenta las observaciones dadas en cuanto a una posible operacionalización de conceptos para estudiar la actividad a pequeña escala, queremos entrar ahora en la explicación y operacionalización de la problemática de nuestro estudio.

3.3. Explicación y operacionalización de nuestra problemática.

3.3.1. Definiciones.

En el capítulo 1 hemos formulado la problemática de nuestro estudio como la siguiente interrogante:

"¿Cuales son las determinantes de la dinámica del subsector de la pequeña industria en Nicaragua, y que relaciones funcionales existen al respecto, entre factores internos y externos?."

Para estudiar esta dinámica, la que hemos definido como: "el desarrollo de la pequeña industria a nivel de subsector, rama y empresa en términos de número de empresas y estructura de las mismas, número de trabajadores por empresa, productividad, relaciones sociales de producción y comercialización", hemos distinguido dos grupos de determinantes para la investigación:

1. La organización interna de la producción al nivel de la pequeña empresa, o sea los factores internos que influyen la actividad de la pequeña empresa; para este fin analizamos tanto las fuerzas de producción, como las relaciones sociales de producción.
2. Los factores externos que pueden influir el proceso de producción en la pequeña empresa. Por ende se estudian las relaciones externas de las pequeñas unidades productivas con unidades y elementos dentro de:
 - a. La estructura económica: abastecimiento, comercialización, los mercados de trabajo, capital y servicios.
 - b. La estructura socio-cultural: la familia; organizaciones sociales y sindicales.
 - c. La estructura político-jurídica vista desde tres planos diferentes: el gobierno a nivel local, regional y nacional; y organizaciones políticas.

Este procedimiento requiere explicación y definición de los conceptos que se usarán:

- Primero hay que mencionar que para nosotros, como ya observamos, los conceptos "sector informal" y "pequeña producción mercantil", ni tienen un valor analítico, ni operacional. Sin embargo, nuestra concepción de la realidad económica en países subdesarrollados, está basado en la visión estructuralista. Si usamos conceptos (neo)marxistas de aquí en adelante, los usamos sólo como abstracciones, es decir como construcciones teóricas que pueden aclarar la compleja realidad. Cuando hablamos sobre el "sector informal" lo hacemos sólo en el sentido usado generalmente por las instancias nicaragüenses, o sea actividades productivas, comerciales y de comercio, desarrolladas en talleres con una capacidad de obra de hasta 5 trabajadores.
- El objeto de nuestro estudio es el subsector (industrial) de la pequeña industria y artesanía utilitaria. Por "pequeña industria y artesanía utilitaria" o "pequeña industria" se entienden aquellas actividades, en que, se transforman o producen bienes intermedios o finales. Actividades comerciales o de servicios a pequeña escala, no se incluyen en la investigación empírica.
- Por una "rama" del subsector de la pequeña industria, entendemos una colección

de unidades productivas que son clasificados según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU).

- La unidad de análisis es la pequeña empresa: se la considera como el cuadro institucional para estudiar tanto la organización interna de la producción, como las relaciones externas con otras unidades socioeconómicas. Además la empresa constituye el lugar donde se juntan las fuerzas de producción: capital y trabajo.
- Por "pequeña empresa", se entienden tanto pequeñas empresas privadas ("talleres" organizados o no en cooperativas de servicio), como cooperativas de producción y colectivos de pequeños productores. Como criterio de trabajo para diferenciar la pequeña empresa de las medianas y grandes empresas, se utiliza un volumen de mano de obra de hasta 30 trabajadores, a ejemplo del Ministerio de Industria (MIND) en Nicaragua. Aunque la definición en términos de trabajadores es muy arbitraria, nosotros la utilizamos en forma pragmática, para posibilitar comparaciones con datos oficiales acerca del subsector.
- Por relación funcional entendemos: la relación entre variables dentro de una estructura, en la cual, algunas partes de la misma pueden ser subordinadas a otras.
- Las Cooperativas de Servicio están formadas por talleres que funcionan individualmente en las áreas de producción y comercialización, organizados con el fin común de obtener el abastecimiento de materias primas e insumos. En esencia cada socio actúa en forma independiente en relación al resto. Los medios de producción quedan en manos de los productores individuales y el proceso de producción se dispersa entre los diversos talleres.
- Las Cooperativas de Producción reúnen a los trabajadores en un solo taller, suprimen la apropiación individual del excedente, y socializan la propiedad de los medios de producción. El excedente es destinado ya sea a la ampliación de la unidad, a la distribución entre los cooperados en función del trabajo realizado, como a financiar proyectos de bienestar colectivo. En general las cooperativas de producción pueden reunir a diferentes tipos de trabajadores: trabajadores asalariados, los que antes, desarrollaban sus tareas en talleres privados, o artesanos individuales (trabajo casero), o a pequeños propietarios con mínima utilización de fuerza de trabajo asalariado.
- En los Colectivos Estatales de Producción los medios de producción, son del estado y adquiridos por medio de donaciones del exterior, o, por medio de la confiscación de empresas privadas, después del Triunfo. El excedente económico es destinado ya sea a la ampliación de la unidad, o a la iniciación de proyectos de bienestar de las organizaciones populares y del estado.

3.3.2. Elaboración de la problemática.

Antes de referirnos a los métodos de la investigación, entraremos a detallar más minuciosamente las 5 interrogantes centrales de la problemática, que fueron mencionadas en el capítulo 1.

1. Desarrollo histórico del subsector de la pequeña industria, durante el período que va de 1945 hasta 1979.

Esta primera interrogante, se refiere al desarrollo histórico de la magnitud y estructura de la pequeña producción industrial y artesanal, así como a las funciones sociales del subsector, durante 3 periodos diferentes, a saber:

- a. La fase desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la integración del país al Mercado Común Centroamericano, (1945-1960);
- b. La fase desde la integración al Mercado Común Centroamericano hasta el terremoto, (1960-1972);
- c. La fase de la estagnación económica y la guerra de liberación, (1972-1979).

Para los distintos períodos el análisis se concentrará en el estudio del desarrollo y de los cambios en:

- la magnitud de la pequeña producción en términos de empleo y ventas, así como de la participación del subsector en la economía nacional y urbana;
- la estructura de la producción mencionada, en términos de número de pequeñas empresas y volumen de las mismas en cuanto a empleo y ventas;
- las funciones sociales de la pequeña producción, específicamente las relaciones económicas externas (mercado de trabajo, abastecimiento, comercialización) con otras unidades socioeconómicas (hogares, comercio, grandes fábricas, estado, etc.).

2. El desarrollo a nivel de rama, dentro del subsector después de la Revolución.

La segunda interrogante se refiere, al desarrollo interno de algunas empresas seleccionadas, después del Triunfo. Este periodo podemos caracterizarlo, como la fase de la limitación de bienes de consumo e insumos, a consecuencia de la escasez de divisas. En base a la historia profesional y de la empresa perteneciente a diferentes pequeños productores, se examinan los cambios tanto en la forma organizativa, las técnicas de producción, las relaciones de mercado así como en los cambios de oficio del empresario, esto como reacción a ciertos impulsos internos o externos. Como indicadores de impulsos internos o externos a nivel de rama, usamos entre otros: medidas estatales, competencia, cambios en el precio de ventas, desarrollo de la demanda, cambios en las importaciones, etc.. El material empírico se recogió y analizó, en la rama de vestuario. Esta rama actúa como "caso de estudio" del subsector de la pequeña industria, para detectar determinantes a nivel agregado.

3. Factores internos y externos que influyen en la actividad del subsector y sus interrelaciones funcionales.

El énfasis está dado aquí, por la identificación de las distintas determinantes internas y externas, del desarrollo del subsector. Los factores internos conciernen la organización interna de la producción, y se distinguen en:

- a. Las fuerzas de producción (mano de obra y medios de producción, tanto en términos cualitativos como cuantitativos).
- b. Las relaciones sociales de producción (la propiedad de los medios de producción; la estructura de decisiones y gestión de la empresa; y la distribución del excedente).

En cuanto a los factores externos se pueden distinguir entre otros los siguientes factores:

- a. La influencia que ejerce el estado en el desarrollo del subsector, distinguiéndose a su vez una influencia indirecta y directa. Medidas que toma el estado acerca de grandes empresas (p.ej. la especialización de determinados productos), la política de importaciones, la limitación de la importación de bienes de con-

sumo, la política de impuestos, crear infraestructura, la política de precios y salarios etc., pueden ejercer sus efectos indirectos en el desarrollo del subsector¹⁵. Con respecto a la influencia directa, podemos distinguir el papel del estado en:

- estimular nuevas formas organizativas tales como cooperativas y colectivos estatales mediante medidas preferenciales;
 - proporcionar el marco jurídico dentro del cual operan las pequeñas empresas;
 - proporcionar insumos y materias primas;
 - proporcionar comisiones de bienes de consumo a producir (por ejemplo: uniformes para el ejército u otras instituciones);
 - prestar créditos y asistencia técnica;
 - comprar los productos de la pequeña industria.
- b. La influencia de la competencia, que sufren las pequeñas unidades de producción por parte de las empresas medianas y grandes, que producen para el mismo mercado, y, las que además, consumen los mismos insumos y materias primas importados o nacionales, escasos.
- c. La influencia de la estructura socio-cultural, sobre todo la relación mutua entre por un lado las pequeñas empresas, y por otro lado los sindicatos y las organizaciones de masas.

En base a una inventarización detallada de todos los factores y un análisis de la influencia de los mismos, se puede determinar cuales son los "cuellos de botella" y los problemas que sufre el subsector en la realización de la producción, así como el carácter de estas limitaciones (económico, socio-cultural, político-jurídico). Como relación funcional entre las determinantes internas y externas, hemos definido a la relación entre variables dentro de una estructura, en la cual, algunas partes de la misma, pueden ser subordinadas a otras. En principio se pueden presentar las siguientes situaciones:

- la dominación de factores internos;
- la dominación de factores externos;
- repercusiones de factores internos en factores externos;
- repercusiones de factores externos en factores internos.

Es importante detectar las causalidades correctas. Con respecto a esto, se pretende tener una clara noción tanto de la organización interna de la producción, como de las relaciones externas de la pequeña empresa, así como también de, la manera en que estos elementos dependen entre sí, y se influyen en el tiempo.

4. **Compatibilidad entre el proyecto Sandinista de transformación de la pequeña industria y la propia lógica del subsector, y tipo de política que se puede aplicar para estimular o consolidar el desarrollo de la pequeña industria, dentro de la economía mixta de Nicaragua.**

Existe poco conocimiento acerca del papel y las funciones que juega y podría jugar la actividad a pequeña escala, (ya se trate de la acumulación del capital, de la provisión de necesidades básicas, y del empleo), en una economía mixta, que por un lado se sustenta en grandes unidades estatales de producción, y por otro, en un

sector privado grande, mediano y pequeño. Las relaciones entre los distintos sectores económicos, pueden ser "dirigidas", más directamente por el estado dentro de una economía mixta. Esto requiere una aproximación diferente tanto a una teoría dualística de la economía subdesarrollada, donde el "sector informal" supuestamente funciona autónomamente necesitando apoyo estatal, como a la teoría estructuralista, donde la "pequeña producción mercantil", es considerada como explotada por el capitalismo. Desde esta última visión, la ruptura de esta forma de explotación y dominación del sistema de producción y de distribución por el capitalismo, y un mejoramiento fundamental de las condiciones de vida y trabajo de los pequeños productores, sólo se puede lograr por medio de cambios radicales en el sistema político-económico en su conjunto; aquí hacemos válido el ejemplo de lo ocurrido en Nicaragua en 1979.

Existe poca información sobre la influencia y el papel del estado en una economía mixta, con respecto a la medida en que se puede desarrollar o consolidar la pequeña industria, así como sobre los efectos directos e indirectos de la política estatal, en la evolución o involución del subsector. Medidas políticas, hacia otros sectores económicos, o de la política de importaciones, pueden resultar en efectos negativos o positivos no deseados y que actúan, posiblemente, en forma contraria a la política hacia el subsector.

Entonces, la última interrogante de la investigación, se dirige al análisis del carácter deseado de la política hacia el subsector. Al respecto es importante lo siguiente:

- a. Identificar los "cuellos de botella" y los problemas centrales de la pequeña producción industrial y artesanal.
- b. Analizar los factores que determinan el desarrollo del subsector y la actividad económica.
- c. Determinar los objetivos estatales con respecto al subsector.
- d. Evaluar la política ejecutada hasta la fecha, referida al subsector; especialmente, se debe investigar si la política ejecutada fue compatible con la propia lógica del subsector.
- e. Formular recomendaciones con respecto a la estimulación o consolidación del desarrollo de la pequeña producción acerca de:
 - la articulación con otras unidades o sectores económicos (p.ej. especialización o complementación);
 - el papel que debe jugar el estado como proveedor del marco jurídico, de insumos, comisiones y créditos;
 - la forma de organización que mejor servirá a estos objetivos: individual, o cooperativas de servicio, o cooperativas de producción, o colectivos estatales, u otras formas.

3.3.3. Métodos de la investigación.

Como ya fuera mencionado, la rama de vestuario actúa como "caso de estudio" del subsector de la pequeña industria para detectar determinantes a nivel agregado. Hemos elegido esta rama por las siguientes razones, porque:

- una quinta parte del Valor Bruto de Producción (VBP), más una quinta parte de las empresas, y una cuarta parte del empleo de todo el subsector, se encuentra en la rama de la pequeña industria de vestuario;

- la rama atiende gran parte de las necesidades básicas de la población nicaragüense, produciendo por lo menos el 68% del Valor Bruto de Producción de toda la rama de vestuario (pequeñas, medianas y grandes empresas), más de la mitad del volumen total de prendas de vestir, y actualmente casi todas las prendas de vestir para el mercado popular;
- es una rama muy sensible del subsector por la alta dependencia de la importación de materias primas, insumos y maquinaria;
- la rama constituye por ende un aspecto central de la política de desarrollo del subsector, y tiene prioridad en los estudios sobre las diversas ramas del mismo.

Entre 1983 y 1985, hicimos dos estudios sobre la mencionada rama: la primera parte del estudio la realizamos en 1983 y en 1985 lo retomamos terminándolo. Cabe observar que, en primera instancia, la idea fue coleccionar datos empíricos de dos ramas del subsector; no sólo la rama de vestuario, sino también la rama de calzado y cuero. En 1985 algunos factores nos obligaron a limitarnos a la rama de vestuario. No pudimos contar con estudiantes nicaragüenses (en 1983 40 estudiantes nos ayudaron con las entrevistas), porque, con respecto a la situación económica del país, tenían que cortar café y llevar adelante otras tareas. Tampoco pudimos contar con estudiantes holandeses, como en 1983. Además, la crisis económica en general dificultó la ejecución de la investigación en 1985 mucho más que en 1983; problemas con el transporte, escasez de gasolina, mobilizaciones de funcionarios etc., limitaron el tiempo que teníamos disponible. Aparte de estas condiciones limitantes, se efectuaron grandes cambios en la rama, entre otros un aumento grande en la cantidad de cooperativas. El énfasis de la investigación se fue trasladando cada vez más hacia el aspecto de la cooperativización del subsector. Entonces, resultó más interesante, estudiar profundamente los efectos y resultados de los cambios en una rama. Ocuparnos de dos ramas resultaría perjudicial para la profundidad del análisis, sobre todo, porque todavía no habíamos efectuado la colección de datos básicos de la rama de calzado y cuero. Sin embargo, una pregunta importante es, si los resultados de la investigación de la rama de vestuario, son representativos para todas las ramas del subsector de la pequeña industria, cuando al mismo tiempo hemos confirmado que la posición estructural es diferente para cada actividad o rama. Nuestra opinión es, que, muchos factores que juegan un rol en la dinámica de la rama de vestuario, también juegan un rol en otras ramas. La política hacia las ramas más importantes del subsector es globalmente (y también en muchos detalles) la misma. No obstante, también existen factores específicos para la rama de vestuario. Entraremos más en este tema, en el capítulo final que corresponde a la disertación.

Para dar respuesta a toda la problemática, se siguieron los siguientes pasos:

1. Se estudió el desarrollo histórico del subsector, el desarrollo socioeconómico en general y la política del estado hacia el subsector.
2. Se investigó la posición estructural que tiene la pequeña producción en la economía nacional, y especialmente la rama de vestuario (macro nivel).
3. Se investigó el desarrollo de la actividad en la rama de vestuario durante dos momentos diferentes, a saber en 1983 y 1985 (micro nivel).
4. Se inventarizaron y analizaron los factores internos y externos que influyen la dinámica del subsector.
5. Se estudió el carácter de las medidas políticas para la implementación y formulación de las recomendaciones.

La investigación se llevó a cabo en los periodos que van desde abril hasta octubre de 1983 y desde octubre de 1984 hasta diciembre de 1985. Para el estudio de la problemática, fueron usados los siguientes métodos:

1. Un estudio de la literatura, con respecto a la discusión teórica sobre el "sector informal urbano" y la "pequeña producción mercantil" en países subdesarrollados.
2. Un estudio de la literatura, sobre fuentes primarias y secundarias de la historia del subsector, el desarrollo socioeconómico en general, y la política socioeconómica y industrial del estado.
3. Entrevistas/encuestas estandarizadas (90 en total) con propietarias de pequeñas empresas del vestuario (organizadas o no en cooperativas de servicio), las que fueron seleccionadas por medio de una muestra representativa. Las 90 propietarias fueron entrevistadas en 1983, y de nuevo en 1985.
4. Entrevistas/encuestas estandarizadas con las coordinadoras y dirigentes de 8 cooperativas de producción y 8 colectivos estatales o empresas municipales en la rama de vestuario en 1983 y en 1985.
5. Entrevistas/encuestas estandarizadas con las coordinadoras y dirigentes de 10 cooperativas de servicio en la rama de vestuario, efectuadas en 1985.
6. Entrevistas/encuestas con 24 trabajadoras de cooperativas de producción y 24 trabajadoras de colectivos de producción en la rama de vestuario (3 de cada cooperativa y colectivo investigado), efectuadas en 1983.
7. Entrevistas/encuestas con 30 trabajadoras: 14 de las 90 pequeñas empresas privadas y 16 de las cooperativas y colectivos de producción investigados, efectuadas en 1985.
8. Entrevistas con funcionarios nacionales y regionales del Ministerio de Industria, Ministerio de Trabajo, Ministerio de Comercio Interior, Ministerio de Planificación, Oficina para Organización de la Pequeña Industria, el Gobierno, etc.
9. Asistencia a asambleas de cooperativas y colectivos, a seminarios de capacitación, y a reuniones nacionales y regionales de coordinadores y dirigentes de cooperativas y colectivos del subsector.

En las entrevistas y encuestas se abarcaron entre otras las siguientes variables: características generales de la empresa y el proceso de producción, relaciones sociales de producción, fuerzas de producción, abastecimiento, comercialización, financiamiento, relaciones con otras unidades socioeconómicas, historia profesional, problemas de organización y producción, cooperativismo, relación con el estado, etc.

Las pequeñas empresas privadas se encontraron en las ciudades de Chinandega y León (región II), Managua (región III), Masaya y Granada (región IV). Las cooperativas y colectivos se encontraron en varios municipios, sobre todo en las regiones II, III, y IV.

3.3.4. Las distintas fases de la investigación.

En el periodo que va desde mayo hasta octubre de 1983, estuve trabajando en la Dirección de Planificación del MIND. Los objetivos centrales de la investigación para este periodo fueron:

- realizar un análisis profundo del origen, carácter y funcionamiento de las pequeñas unidades de producción de vestuario, ya que no existían datos confiables al respecto;

- hacer una caracterización integral de la problemática de la pequeña producción en la rama, en relación a la producción, abastecimiento, comercialización, financiamiento y organización;
- formular recomendaciones sobre alternativas de organización, para superar los problemas mencionados.

La primera serie de entrevistas/encuestas con las 90 propietarias de pequeñas empresas fueron efectuadas en junio y julio de 1983. En la ejecución ayudaron 40 estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN), dentro de su período de "práctica de producción". Cada entrevista duró 3 horas como promedio.

Las entrevistas con coordinadoras y trabajadoras de las cooperativas y colectivos de producción efectuadas en el mismo período, fueron realizadas por dos estudiantes holandeses del Instituto de Geografía y Planología de la Universidad Católica de Nimega, Jan Triepels y Joséé Bours [ver Bours & Triepels, 1985]. Las entrevistas con las coordinadoras se realizaron en un promedio de 4 horas por cada una y con los trabajadores en un promedio de media hora por cada una. En septiembre de 1983 se realizó un informe de toda la investigación para el MIND [ver Laenen, Bours & Triepels, 1983].

A partir del mes de noviembre de 1984 se continuó la investigación en colaboración con el Instituto Nicaragüense de Investigaciones Económicas y Sociales (INIES), la División General de Planificación del MIND, la Dirección General de la Cooperación (DIGECOOP) del Ministerio de Trabajo (MITRAB), y la Oficina para Organización de la Pequeña Industria (OOPI). Realizé mi trabajo en el INIES hasta diciembre de 1985. Primero se llevó a cabo una investigación de literatura sobre el desarrollo histórico del sector industrial y de la pequeña industria [Laenen, 1985a]. Las entrevistas con las coordinadoras de cooperativas de servicio, de 3 horas cada una, las realizamos en los meses de febrero hasta abril de 1985. Se realizó un informe sobre esta investigación en los meses posteriores [Laenen, 1985b].

Desde el mes de agosto de 1985, y junto con las colaboradoras científicas Marina Torres Pérez e Ixy Jaime Martínez, constituimos el "Equipo Pequeña Industria" del INIES. Las entrevistas con las propietarias de las pequeñas empresas y las coordinadoras de las mismas cooperativas y colectivos entrevistadas en 1983, se repitieron en los meses de septiembre y octubre de 1985, pero con menos variables de investigación que en 1983. Como promedio duraron una hora. Marina Torres Pérez e Ixy Jaime Martínez me ayudaron en las entrevistas con las propietarias privadas. El objetivo fue estudiar específicamente la dinámica del desarrollo de las unidades. Además se estudiaron los aspectos típicos del trabajo femenino en la rama. Marina e Ixy realizaron en los meses de septiembre y octubre de 1985 las entrevistas con las 30 mujeres de empresas privadas, cooperativas y colectivos las que duraron media hora cada una. En noviembre de 1985 se realizaron dos presentaciones de los resultados preliminares de la investigación, para funcionarios e investigadores del estado y del gobierno y de institutos de investigación¹⁶.

3.3.5. Selección de la muestra.

Para estudiar la problemática de las pequeñas productoras individuales fue tomada una muestra de las mismas. Van der Zee [1979: 48], habla de los criterios para decidir cuándo debe ser tomada una muestra: el acceso a la población, la exactitud de los datos necesarios, la aceptación de la investigación, y la relevancia de la información. En vista de la gran ausencia de datos confiables sobre la rama de vestuario,

más la importancia de los mismos para la determinación de una política coherente, y la posibilidad de tomar una muestra de una población concreta, decidimos la toma de una muestra representativa. En términos estadísticos, esto en general significa una muestra del 4% de la población. Como población decidimos usar los datos de la encuesta de la pequeña industria de 1980 [MIND, 1981a], que habla de 1.598 empresas. En total entrevistamos a 90 productoras, lo que significa una muestra del 5.6%.

Las direcciones de las empresas a visitar, fueron tomadas de la población de pequeñas productoras del vestuario, cuyas direcciones eran conocidas por el MIND en 1983, en base a las inscripciones que debían hacer los productores para recibir materias primas a través del ministerio y que comenzaron en 1981/1982. Aunque los registros de las inscripciones no fueron actualizados ni bien ordenados en ese tiempo, éstos representaron en 1983, probablemente, a la gran mayoría de las productoras que trabajaban en la rama de vestuario, ya que hacia 1983 todas las materias primas nacionales e importadas (no todos los insumos auxiliares) fueron distribuidas por el MIND y fue casi imposible conseguirlas por vía de otros canales. En nuestra opinión, en 1983, la proporción de productoras que consiguieron sus tejidos vía canales, ajenas al MIND, era mínima y que la muestra fue representativa para la población de pequeñas empresas en la rama de vestuario en 1983.

La muestra de pequeñas productoras es de tipo estratificado-sistemático¹⁷. Por razones de eficacia (la muestra tenía que reflejar la población lo más exactamente posible) y de los objetivos del estudio, la muestra fue estratificada según tres criterios:

- Regionalización: sólo productoras en las regiones II, III y IV, donde se encuentra el 95% de las pequeñas unidades de la rama.
- Organización: 70% de productores organizadas en cooperativas de servicio y 30% no organizadas; según estimaciones de la encuesta de 1982 [MIND/MITRAB, 1982].
- Empleo: para detectar diferencias dentro del estrato de la artesanía utilitaria y pequeña industria dividimos a éste en tres substratos: 1-5, 6-10 y 11-30 trabajadores.

Resumiendo, dividimos la población en sub-poblaciones y dentro de éstas hicimos un muestreo sistemático. Los resultados de la muestra fueron analizados por medio del análisis de la variancia y la prueba de la X (Chi)-cuadrada.

En cuanto a las cooperativas y colectivos investigados en 1983 y 1985, el objetivo fue estudiar una cantidad razonable de ambos grupos existentes. Además, tenían que ser unidades con existencia de algunos años, y por último el número de las unidades seleccionadas dependió de la posibilidad de visitarlas dentro de un tiempo determinado y sin entrar en zonas de guerra. Por fin llegamos a un número de 8 cooperativas de producción investigadas (de las 29 existentes en 1983), 8 colectivos estatales o empresas municipales (de las 12 existentes en 1983) y 10 cooperativas de servicio (de las 31 existentes en 1985).

Las entrevistas con las 24 trabajadoras de cooperativas de producción y las 24 de colectivos de producción efectuadas en 1983 no fueron seleccionadas por medio de una muestra. Se decidió simplemente entrevistar al azar 3 trabajadores de cada cooperativa y cada colectivo. En 1985 entrevistamos a una trabajadora de cada cooperativa y cada colectivo y a 14 de las pequeñas empresas individuales, para llegar a un estudio de caso de 30 trabajadoras.

3.3.6. La encuesta-entrevista.

Swanborn [1974: 57] habla sobre la diferencia de los conceptos *survey* y "encuesta". Según él, un *survey* abarca la investigación generalmente de una gran cantidad tanto de características así como de unidades de observación. Esta investigación puede efectuarse por medio de distintos técnicos de la observación. Aunque el concepto "encuesta", en el idioma cotidiano tiene un significado estrecho, y se limita a la interrogación oral y/o por escrito de los entrevistados, no se quiere hacer una distinción tan rígida de ambos conceptos.

El método usado por nosotros, respondía en este sentido al concepto *survey*: en entrevistas personales las entrevistadas fueron interrogadas a través de una encuesta estandarizada. En tal encuesta la secuencia y formulación de las preguntas son fijas. Aplicar una encuesta estandarizada tiene algunas claras ventajas¹⁸. El principal motivo para nosotros, que nos indujo a seguir este método, se debió a que queríamos coleccionar una gran cantidad de datos (los cuales no existían hasta al momento) dentro de un período limitado, datos que además tendrían que ser comparables con los datos siguientes a coleccionar, en la investigación a realizar dos años más tarde. No obstante la preferencia por el método del *survey*, no significaba de manera alguna que no atribuyéramos importancia a la información cualitativa. Recogimos bastante información de este tipo por medio de preguntas amplias (sin categorías de respuesta) y de opiniones. Anotándose por lo demás, comentarios de las entrevistadas y observaciones importantes. En algunos casos interesantes, entramos en discusión después de la entrevista, para elaborar algunos temas. Es por esta razón que preferimos hablar de encuestas-entrevistas.

No obstante, existen también desventajas en la aplicación de una encuesta [Althuis & Laenen, 1981a; Pausewang, 1973; Swanborn, 1974; Lynch, 1976]:

1. En la encuesta se efectúa la observación solamente una vez: variables dependientes e independientes están medidas al mismo tiempo.
2. La interpretación de una relación como una relación causal es difícil, porque, por un lado, la secuencia del tiempo en el que se presentan las variables "X" y "Y" no es clara, y por otro lado, no se puede eliminar fácilmente la influencia de otras variables causantes eventuales.
3. La encuesta está relacionada con la cultura donde se la aplica. El uso de encuestas para estudiar factores sociales, es una técnica que se desarrolló bajo ciertas condiciones históricas y sociales en los países industrializados. Es posible que la encuesta funcione mejor en dichas sociedades que en otras, en lo que respecta a los conceptos usados y las preguntas con categorías excluidas.
4. Las preguntas tienen que ver con la conducta verbal de los entrevistados, de difícil control: los resultados dependen de las respuestas que ellos creen conveniente dar. Además, se supone que lo que se dice sobre su comportamiento, coincide con el mismo. Por último, nunca se sabe si el entrevistado podría llevar a cabo lo relatado acerca de su comportamiento en el futuro.
5. También debe suponerse la posibilidad de poder atribuir el mismo valor tanto, a las preguntas retrospectivas (sobre datos históricos) como a las preguntas que se hicieran en una investigación longitudinal (es decir medidas en dos momentos distintos). Es claro que la memoria del entrevistado juega un rol decisivo en el primer caso. En nuestro caso, se da este problema en la encuesta de 1983, donde incluimos preguntas retrospectivas sobre el desarrollo de la empresa y la historia profesional del productor.
6. Una encuesta que toma mucho tiempo puede resultar abrumadora: el cansancio del entrevistado puede influir en la confiabilidad y validez de las respuestas.

Este problema se da sobre todo en encuestas con muchos temas, donde la posibilidad de cansancio, desinterés, indiferencia y no-cooperación es más elevada, dándose la tónica del problema ético: ¿es posible molestar, utilizando tanto tiempo de personas que están trabajando por sus ingresos?.

Algunas de las desventajas mencionadas probablemente juegan un rol en nuestra investigación. Creemos, que el hecho de que hiciéramos la misma en dos períodos diferentes (1983 y 1985), despejó en parte algunas de las desventajas. En uno de los aspectos, tenemos que ser críticos: las encuestas de 1983 tomaron mucho tiempo, factor que también influyó en el encuestador. Entre otras, por esta razón decidimos usar una encuesta más corta en 1985. Sin embargo, en la gran mayoría de los casos nos encontramos con una grand voluntad de cooperación al igual que dos años después de la primera encuesta.

3.3.7. El "estudio repetitivo".

Mencionamos anteriormente que hicimos una investigación de la misma muestra en dos momentos distintos, a saber: en 1983 y en 1985. Este método fue deliberadamente elegido. Antes de explicar la razón de ello, debemos aclarar algunos términos.

La técnica para investigar una población determinada, en más de un periodo de tiempo, fue desarrollada principalmente en la antropología. Lewis [1953: 467-469] habla del *restudy*. Al respecto distingue 4 tipos de *restudies*:

1. el *restudy* de una comunidad con el motivo específico de reevaluar el estudio de su predecesor;
2. el *restudy* en que el mismo o un investigador independiente retorna a una comunidad estudiada anteriormente para estudiar cambios sociales, usando el estudio anterior como punto de referencia;
3. el retorno a una comunidad para estudiar un aspecto de la cultura no visto anteriormente;
4. el retorno para estudiar más profundamente y talvez desde un nuevo punto de vista, un aspecto de la cultura observada anteriormente.

Lewis, considera el segundo tipo, el *restudy* de una comunidad ya analizada, con el objetivo de estudiar los cambios sociales, como una de las funciones más importantes enfocadas por el *restudy*, sobre todo, porque nos facilita hacer frente a la dificultad de establecer un fundamento o una base adecuada desde donde se puedan medir cambios.

Foster y otros [1979] diferencian entre el *restudy* y el *repeat* o *continuous study*. El *restudy* consiste en:

"... a major initial study followed after an interval of some years by a (usually) much briefer visit. The primary purpose of the 'restudy' normally is to measure change, to see what extent earlier predictions have been borne out. ... In contrast to the short restudy, with its primary emphasis on the measurement of change, anthropologists who engage in repeat or continuous studies are also likely to place equal emphasis on acquiring a deeper understanding of the culture itself." [Foster y otros, 1979: 9-10].

Garbett [1967] diferencia entre *restudy* y *replication study*:

"The restudy involves the re-examination of a previously studied community after the lapse of a period of time. It may be carried out by the investigator who made the initial study, or by others, but the techniques and conceptual framework used may well be different from those used in the first study. In a replication study, on the other hand, all the circumstances of the first study are reproduced as exactly as possible even to any errors which the conceptual framework or the techniques may have contained." [Garbett, 1967: 116].

Garbett opina que el *replication study* no es adecuado para las ciencias sociales, porque las condiciones de la primera vez nunca pueden ser repetidas exactamente. Garbett, quien cita también a Lewis, opina que el segundo tipo de *restudy* distinguido por Lewis, a saber el *restudy* con el objetivo de medir cambios sociales, es lo más importante. Según él, con respecto del *restudy* es importante que se persiga el estudio "diacronico", que difiere del estudio "dual sincrónico". En el último tipo de estudio, una sociedad es examinada en dos momentos diferentes de tiempo. Las diferencias entre los dos momentos estan anotadas, pero no se trata de reconstruir los procesos sociales que han producido estas diferencias. En el estudio diacrónico no se persigue solamente establecer una secuencia de eventos. Sino que se trata de averiguar, cómo, las personas llegan a elegir entre un numero de posibilidades alternativas de acción, las cuales estan determinadas por un marco institucional específico, y, cómo el mismo marco institucional, cambia cuando las posibilidades alternativas de acción ya no son suficientes para hacer frente a nuevas situaciones. Esto, de hecho, constituye el proceso social [Garbett, 1967: 126].

Según Garbett, no es suficiente con saber que una sociedad ha cambiado; también debemos ser capaces de mostrar los procesos que originaron estos cambios. Sugiere que la única manera de hacerlo, y producir estudios verdaderamente diacronicos, es mediante el acopamiento de la tecnica del *restudy* con la del "metodo del caso ampliado" (*extended-case method*). En este metodo, nombrado así por Gluckman [1961], en primer lugar se efectua un analisis sistematico de los principios que son la razon fundamental de la institución investigada, basado en datos de un estudio sincronico en el campo de trabajo. En segundo lugar, se proyecta la institucion en el tiempo, usando testimonios visuales, para mostrar como los principios estructurales estan afectados por varios acontecimientos [Garbett, 1967: 119]. Según Garbett, los problemas que surgen en este metodo (que se refieren al hecho de que el marco normativo, en el momento del estudio sincronico, no puede ser usado para entender acciones en una situacion social de un periodo anterior, y el problema de la memoria psicológica y social de los informantes), pueden ser solucionados por el uso del *restudy*.

Aunque las definiciones de los autores mencionados difieren, concuerdan sobre las ventajas del *restudy* o estudio continuado porque:

- se obtiene una mejor nocion de los procesos de transformacion; se puede profundizar, proyectar, y analizar el fenomeno de la transformacion social;
- se pueden distinguir cambios de breve duracion;
- procuran una noción más profunda y detallada de la población estudiada;
- posibilitan averiguar la metodologia usada en la primera investigacion;
- tienen un valor de pronostico;
- facilitan el acceso a la población ya que el investigador es conocido.

También existen desventajas: generalmente son mencionados los problemas prácticos y financieros, la "ceguera" del investigador, y problemas de estímulo y por consecuencia de hastío por parte del investigador, sobre todo en el caso de estudios de larga duración. Con respecto a la duración de los intervalos entre los estudios, parece ser difícil la indicación de un tiempo óptimo, ya que esto depende mucho de la problemática de la investigación, la inconstancia o la potencia de transformación, y condiciones prácticas. Garbett [1967: 130] menciona también la velocidad de transformación, la falibilidad de la memoria, la disponibilidad de material documental y el tiempo estructural de los procesos sociales que nos interesan. Con respecto a la posibilidad de comparaciones, los autores acuerdan que es muy importante coleccionar datos básicos y hacer un banco de datos. El *restudy* tiene que ser sólido y el primer estudio debe contener tanto datos cuantitativos como cualitativos.

Si, en base de las definiciones dadas, se tuviera que determinar que tipo de investigación hicimos nosotros, diríamos que fue un *restudy*, integrado por un estudio inicial amplio para la colección de datos básicos, seguida, después de un intervalo de dos años, por un estudio mas breve sobre la misma problemática, con el objetivo de analizar y entender las transformaciones estructurales ocurridas; la investigación tiene un caracter diacrónico, usando al mismo tiempo el metodo del caso ampliado para incluir un análisis histórico. No obstante, en nuestra opinión, en la definición arriba mencionada, todavía falta un criterio importante que querriamos definir, como la intención preconcebida y explicita de la investigación. Es decir, que no se reinvestiga la población por razones pragmáticas o casuales, o porque resulta interesante después de un tiempo, sino, que se hace con una intencion teorica explicitada antes del primer estudio, la que tiene su influencia en la conceptualización y el diseño del mismo. Además hay que tratar de determinar la posición estructural de la población en los distintos momentos de la investigación. Incluyendo estos criterios en la definición de un *restudy* arriba expuesta, preferimos hablar del "estudio repetitivo" para definir a la misma en cuestion.

En nuestro caso la intención explícita, fue estudiar la dinámica del subsector de la pequeña industria y sus determinantes estructurales. En el estudio de 1983 se estableció un "banco" de datos básicos y se trataba de reconstruir los elementos históricos importantes a través de la memoria de las entrevistadas. Además, fue estudiado el desarrollo histórico antes de 1983 por medio de un estudio de la literatura existente. En el estudio de 1985 se coleccionaron datos cuantitativos y cualitativos para compararlos con el estudio anterior, y se trataba de detectar las relaciones funcionales entre los factores internos y externos que influyen en la dinámica del subsector, y los cambios en la posición estructural del subsector. El intervalo de dos años se eligió por razones prácticas: tenía que caer dentro del periodo de subvención de parte de la fundación WOTRO. Debemos admitir que no se trata de un intervalo grande. No obstante, veremos más adelante, que el ritmo de la transición de la sociedad nicaragüense en los últimos años, es decir el contexto, es tan grande (inherente a un país en transición), que se dieron resultados sorprendentes.

3.3.8. Observaciones metodológicas.

"Great care should be taken in borrowing concepts and measures across cultures, since such borrowing often obscures rather than illuminates the researcher's perception, definition, and conceptualisation of the problem. This borrowing is particularly risky in the area of attitudes, where local tests for validity, reliability, and accuracy are rarely used prior to such scales being used in actual survey instruments." [Lynch, 1976: 4].

"In addition, the scientists bring with them a certain hierarchy of values, and predetermined concepts of how a society should look like. They apply these concepts to an entirely different society, largely without reflection over the social origin and the conditions underlying such ideas."
[Pausewang, 1973: 193].

Estas citas conciernen al uso (o al abuso) de conceptos teóricos en países subdesarrollados. Es obvio que no se pueden aplicar conceptos en otro contexto exento de problemas. En nuestra opinion, los problemas que se dan en la investigacion, pueden ser detectados a tres niveles [ver Althuis & Laenen, 1981b: 69]:

1. En primera instancia, una determinada visión del funcionamiento de la sociedad, tiene influencia en la formulación de conceptos teóricos abstractos como por ejemplo el de "sector informal" o, "pequeña producción mercantil".
2. Segundo, se da el problema de como operacionalizar los conceptos elegidos, teniendo en cuenta el contexto operativo de la población investigada.
3. El tercer problema se refiere a la medición de las variables en el campo de la investigación empírica, teniendo en cuenta el marco cognitivo de los entrevistados.

Entonces, no se pueden investigar conceptos teóricos como tales. En primer lugar se debe diseñar un modelo conceptual, para luego operacionalizar los conceptos en variables, los cuales a su vez tienen que ser "vertidos" en preguntas concretas. Por otro lado hay que especificar las relaciones entre las variables. Sin embargo, este modelo es selectivo, ya que se da una pérdida en la operacionalización. No se puede medir todo lo que se relaciona con la problemática a investigar. Sobre todo la elección de la unidad o el elemento de la investigación - en nuestro caso principalmente la empresa o unidad de producción - tiene consecuencias para la elaboración de la misma. El elemento de dicha investigación podría ser, por ejemplo, solamente el trabajador, lo que seguramente influiría en el carácter de la investigación.

Otro problema que se presenta es el de no poder medir independientemente los factores o indicadores que se refieren al concepto teórico. Muchas veces se supone adicionalidad, es decir, que los factores que se miden no se influyen entre sí, y al adicionarse, explican el fenómeno en cuestión. La suposición hecha aquí nos dice que los distintos componentes forman cada uno, por sí mismos, una reproducción parcial del concepto teórico, y, unidos, forman una medición válida del concepto. Pero las variables no son independientes entre sí. Se depende del contexto y de la estructura externa para la definición de una determinada variable que tiene influencia sobre otras. La descripción de las relaciones entre las variables no puede ser neutral, sino que es dependiente de la estructura externa, la que puede definir el contenido de cada variable la cual puede ser cada vez diferente. Con esto arribamos al problema complicado de la definición relativa de conceptos [ver entre otros Van der Smagt, 1985 y Hendriks, 1986], que no podemos tratar aquí. El obstáculo mas grande que se da con una definición relativa, es el del valor de generalización.

El problema de la medición en el campo de trabajo de una encuesta abarca los problemas de validez y confiabilidad. Un instrumento de medida es válido cuando únicamente mide el concepto que queremos medir [Swanborn, 1974: 73]. Los problemas de validez se dan por ejemplo con preguntas que, sin intencionalidad alguna, contienen una promesa (por ejemplo: "¿qué haría usted si el Ministerio de Industria le diera más insumos?") o las sugieran. También pueden ocurrir cuando el entrevistado tiene que dar su opinión sobre muchos asuntos relacionados entre sí, o, cuando el encuestador debe ubicar al entrevistado dentro de una determinada categoría.

Tanto el entrevistado en el primer caso, como el encuestador en el segundo caso, tienen la tendencia de equilibrar el total de respuestas, es decir reaccionar de tal manera que las contestaciones sean contundentes¹⁹.

La dudosidad de la medición está basada en errores no sistemáticos, es decir que el resultado de la medición es empujado en diferentes direcciones con respecto al valor "legítimo". Se pueden dar errores no sistemáticos tanto en las preguntas, las respuestas, la manera de entrevistar, las circunstancias, como en la codificación etc., es decir en todos los aspectos y durante todas las fases de la investigación [Swanborn, 1974: 79]. Se puede reducir la posibilidad de datos no confiables por medio de una buena preparación de los encuestadores, controles de las codificaciones, verificación de la entrada de datos en la computadora etc..

Todo lo arriba mencionado es para reproducir lo más honestamente posible, los problemas que eventualmente pueden jugar un rol en la investigación nuestra. En los capítulos siguientes veremos que también nosotros fuimos confrontados con problemas del tipo recién mencionado. Entre otros, el método del estudio repetitivo que usamos, puso más a la vista esta problemática, porque, aunque no se trató de un intento específico, puso a prueba la primera encuesta de 1983.

3.4. Resumen y conclusiones.

A grandes rasgos, la contradicción entre la escuela dualística y la estructuralista, se expone en la pregunta, de, si las pequeñas empresas poseen la capacidad autónoma, para estimular tanto el crecimiento económico como el aumento de los ingresos de la población pobre, o, si tales empresas están subordinadas y son explotadas por el capital según el modo de producción capitalista, el cual es visto como dominante, y por ende no pudiendo desarrollarse dentro de las estructuras políticas-económicas existentes. Según nuestra opinión, tanto con respecto a la literatura sobre las posibilidades de desarrollo de la pequeña industria por medio de programas de créditos, capacitación, provisión de infraestructura, y organización, como a las políticas efectuadas hasta la fecha, podríamos decir que:

1. Han reflejado las visiones y recomendaciones de los teóricos del "sector informal", los que generalmente parten de una suposición demasiado optimista sobre la posibilidad de desarrollar la pequeña industria ("lo pequeño es hermoso"), mientras que existen muy pocos estudios detallados de la evaluación de las políticas efectuadas, que podrían justificar este optimismo.
2. Parten de la suposición, de que las medidas políticas que se recomiendan para el desarrollo de la pequeña industria, tienen un efecto cualitativo unidireccional y como mucho, resulten en una diferencia cuantitativa. Sin embargo, las empresas de la pequeña industria, no deben tener necesariamente la misma combinación de relaciones internas y externas, porque toda clase de variaciones tanto sociales, demográficas, como históricas y culturales, pueden producir diferentes efectos en la organización de la actividad.
3. No dedican suficiente atención a las relaciones de explotación internas, dentro de la pequeña empresa; la atención de los programas de asistencia se dirige al productor/dueño de la empresa.
4. Se ocupan mayormente del desarrollo de la pequeña industria en economías con un mercado libre; existen pocos estudios sobre el rol que pueda jugar la pequeña industria en economías planificadas y mixtas.
5. No dedican suficiente atención a la cooperativización de la pequeña industria como un instrumento de la política.

Hasta la fecha, la teoría estructuralista, que enfoca los obstáculos externos estructurales para el desarrollo de la actividad a pequeña escala, no ha obrado mucha influencia sobre la formulación de estas políticas. Por una parte esto tiene que ver con la voluntad política de incluir las recomendaciones de la escuela estructuralista, por otra parte con la debilidad de las mismas. Constatamos que ésto último se debe, entre otros, a que la teoría estructuralista presenta algunos problemas serios de definición y operacionalización. En la mayoría de los casos se hace uso de los conceptos (neo)marxistas de la teoría del materialismo histórico, en especial de los "modos de producción" y de su "articulación". En cuanto al estudio de las actividades a pequeña escala, los investigadores estructuralistas y/o (neo)marxistas, trabajan por lo general con el concepto de *petty commodity production* o "pequeña producción mercantil", ya que éste les ofrece una mejor perspectiva para la problemática, dejando ver además, que la escuela dualística no aporta "verdaderas" soluciones o aclaraciones a los problemas de desocupación y de la pobreza. Sin embargo, la aplicación de estos conceptos a la realidad de las formaciones sociales de países subdesarrollados, sobre todo los conceptos de los modos de producción pre o no capitalistas, muestra importantes deficiencias, porque sólo son aplicables a nivel agregado. Todavía no existe concordancia en cuanto a la definición del concepto "modo de producción", ni con respecto a los diferentes tipos de los mismos, ni en cuanto a la mutua influencia entre ellos. Casi siempre se limita a aspectos económicos, mientras el concepto "modo de producción" explícitamente incluye también aspectos sociales, culturales, políticos e ideológicos.

En cuanto a la operacionalización, se aplican los conceptos abstractos de manera determinante a la realidad (o la realidad es adaptada a la teoría). Rápidamente se cae de nuevo, en la operacionalización, en la suma de supuestas características, lo que resulta inevitablemente en un análisis estático. De esta forma, tanto la unidad y la totalidad del sistema de producción, así como los cambios y efectos de las mutuas relaciones entre las actividades económicas, se pierden de vista. Resulta que la traducción de conceptos marxistas de un alto nivel de abstracción a la realidad, tanto como el acoplamiento de acción de los resultados de investigación a la teoría, presenta grandes problemas.

Hemos anotado algunos aspectos importantes que, a nuestro modo de ver, deberían incluirse en investigaciones de la actividad a pequeña escala. Constatamos que la articulación de los modos de producción implica justamente una determinada dinámica, la cual, pone el acento en las relaciones de desigualdad y dependencia y en el desarrollo de las mismas en el tiempo. Se trata de los profundos procesos y mecanismos que operan detrás de las actividades a pequeña escala y que determinan su posición estructural. Para determinar la posición estructural específica de una actividad, es importante analizar las relaciones sociales de producción, las fuerzas de producción, las relaciones externas con otros conjuntos socioeconómicos, y, determinar las relaciones funcionales entre factores internos y externos, además de los cambios históricos que se dan en éstas, o sea la dinámica del desarrollo.

En base a estos aspectos, hemos desarrollado la operacionalización de nuestra problemática. Primero hemos presentado algunas definiciones para aclarar el objeto de nuestro estudio, luego hemos elaborado la problemática en forma más detallada. Consecutivamente hemos explicado los métodos de la investigación, las distintas fases del estudio, y la selección de la muestra. Por último, hemos elaborado las técnicas de la investigación y algunas observaciones metodológicas.

CAPITULO 4

DESARROLLO HISTORICO DEL SECTOR INDUSTRIAL Y DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN NICARAGUA ANTES DE LA REVOLUCION

4.1. Introducción.

Hasta el presente, no ha podido efectuarse un estudio de base de la pequeña industria nicaragüense que explique integralmente su origen y desarrollo histórico, de manera de poder perfeccionar su caracterización política y económica. Bajo el régimen Somocista nunca se dió atención al subsector; la situación de la pequeña industria estaba marcada por la ausencia de toda política de ordenamiento, protección o estímulo, y más aún, de cualquier tipo de estrategia para la misma: el subsector se desarrolló por sí mismo, sin políticas de asistencia técnica ni programas preferenciales. Resultó entre otros que, casi no existen datos ni estudios específicos sobre el desarrollo histórico de la pequeña producción manufacturera.

No obstante, para lograr una mejor comprensión de las características estructurales de la pequeña industria nicaragüense es necesario retroceder en la historia y conocer la lógica del desarrollo económico, la evolución del sector industrial y, cómo la pequeña industria ha participado en la producción y el empleo del sector industrial en su conjunto. Por lo tanto, queremos lograr en este capítulo una aproximación lo más exacta posible del desarrollo histórico de la pequeña industria antes del año 1979. Esta aproximación está compuesta, por una parte, de datos históricos obtenidos de algunos estudios específicos sobre el desarrollo del sector industrial, y por otra parte, de información extraída de varios libros y documentos, que tratan sobre el desarrollo socioeconómico en general del país antes de la Revolución. El objetivo es hacer un bosquejo del desarrollo histórico de la magnitud y estructura de la pequeña producción industrial y artesanal, durante tres periodos distintos, a saber:

- a. La fase que va desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la integración del país en el Mercado Común Centroamericano, (1945-1960).
- b. La fase que va desde la integración en el Mercado Común Centroamericano hasta el terremoto, (1960-1972).
- c. La fase de la estagnación económica y de la guerra de liberación, (1972-1979).

De los distintos periodos bosquejaremos a grandes rasgos un perfil del desarrollo socioeconómico y, dependiente de los datos disponibles, trataremos de detectar los cambios en la magnitud de la pequeña producción manufacturera en términos de empleo, la participación del subsector en la economía nacional, así como la estructura de dicha producción en términos de número y tamaño de las empresas. El enfoque estará en la dinámica del subsector durante los distintos periodos. Los límites de los distintos periodos no serán estrictamente definidos, debido a la disparidad de los datos disponibles.

4.2. Industrialización después de la Segunda Guerra Mundial.

4.2.1. Industria de pre y postguerra.

Hasta las primeras décadas de este siglo no existía la industria de corte moderno y capitalista, fuera de las minas explotadas como enclaves por compañías extranjeras y el ingenio azucarero; todo el resto de la actividad manufacturera estaba, según Wheelock y Carrión [1980: 66]:

"... en manos de los artesanos de las pequeñas ciudades y la producción rural doméstica - ruedas de carreteras, carretas, aperos, cuerdas, etc.-. De allí se abastecían los sectores populares, mientras la oligarquía terrateniente y comercial, satisfacía sus necesidades en la mayor parte, a través de importaciones provenientes de Europa. El mercado interno de manufactura era muy incipiente y de origen artesano; al extenderse el capitalismo la industria artesanal no experimentó mayores cambios, dado que la producción agrícola capitalista se destinaba al exterior, y era ajena casi enteramente al mercado interior y por otro lado, los requerimientos industriales, maquinaria, etc. se importaban en su totalidad contribuyéndose con ello a ensanchar la brecha entre agricultores e industria, y a deprimir desde su origen a la débil manufactura nacional."

En 1929, la contribución de la industria al Producto Bruto Total era del 9.7%, ocupando el tercer lugar en Centroamérica, después de Guatemala (14.4%) y El Salvador (11.2%) [Bulmer-Thomas, 1984: 308]. Aún en la gran depresión de los años treinta, que produjo un proceso de sustitución de importaciones en muchos países latinoamericanos y un cierto desarrollo industrial local, no hubo en Nicaragua más que un crecimiento vegetativo en la manufactura con la aparición de unos pocas industrias de tecnología superior a la producción artesanal (textiles, cigarillos, fósforos, cementos, alcohol y azúcar). La mayoría de ellas fueron gestadas por el dictador Somoza García, y el capital extranjero [Wheelock y Carrión, 1980: 67]. Resultó que antes del conflicto bélico de la Segunda Guerra Mundial, el proceso de industrialización tenía un ritmo claramente lento, basado en los recursos propios, en especial de materias primas de origen agropecuario.

La reducción repentina de los suministros durante los años de guerra, provocó la aparición de condiciones más favorables para el desarrollo de las actividades manufactureras. Sin embargo, durante la Segunda Guerra Mundial los Estados Unidos impusieron en Centro América una economía de sustentación de guerra, por lo que Nicaragua, debía suministrar de alimentos y materias primas al mismo (metales, cuero, madera), de manera que al bloquearse el acceso al mercado Europeo, la dependencia económica de los Estados Unidos en estos años llegó a ser casi total. En 1938 el 67% de la exportación se dirigió hacia los Estados Unidos, mientras que en 1944 resultó ser el 91% [Wheelock Román, 1979: 125].

Después de la Guerra, la producción industrial creció rápidamente, entre otros, a causa de las inversiones de los productores de algodón y de otros productos agrícolas, los cuales buscaban posibilidades de invertir sus ganancias, las que habían aumentado rápidamente dado el incremento de la demanda de productos agrícolas (sobre todo café y algodón) en el periodo de la postguerra. Además, se contaba con abundante fuerza de trabajo, tanto por las altas tasas de crecimiento de la población, como para la existencia de muchos ex-campesinos, cuyas tierras habían sido expropiadas y como consecuencia habían migrado hacia las ciudades. El mercado interno creció como resultante del aumento general de los ingresos. El mismo modelo

económico de la agro-exportación, posibilitó el surgimiento de industrias relacionadas con el agro, tales como los beneficios del café, la refinería del azúcar, los mataderos de carne y las desmotadoras de algodón. Pero también surgieron fábricas de producción de bienes de consumo, como la del vestuario, alimentos, calzado y cuero, y productos en madera, ramas en las que habían existido hasta entonces, sólo productores artesanales [Dijkstra, 1987b: 91].

En el período 1945-1963 el sector industrial mantuvo un ritmo elevado de crecimiento (cuadro 4.1).

Cuadro 4.1. Nicaragua: Tasas anuales promedio de crecimiento del Producto Interno Bruto Total y Valor Agregado generado en el sector manufacturero, 1945-1963, en porcentajes.

Años	Crecimiento del Producto Interno Bruto	Crecimiento del Valor Agregado Manufacturero
1945-1950	6.3	6.2
1950-1955	8.7	10.6
1955-1960	1.4	2.8
1960-1963	8.0	10.0
1945-1963	5.9	7.1

Fuente: CEPAL: *Análisis y proyecciones del desarrollo económico: IX: El desarrollo económico de Nicaragua*. Nueva York: CEPAL, Naciones Unidas, noviembre de 1966, cuadro 124, p. 125.

El Producto Bruto Industrial casi se cuadruplicó entre los años 1945 y 1963 [CEPAL, 1966: 136]. Salvo en 1947, 1949, 1956 y 1959, no experimentó retrocesos y los incrementos anuales excedieron del crecimiento demográfico en la gran mayoría de los años analizados. Se advierten, no obstante, distintas fases de progreso dentro de ese período; el período que va de 1950 a 1955 se caracterizara por una aceleración del ritmo de actividad; el crecimiento fue más lento entre 1945 y 1950, y dió muestras de cierto debilitamiento de 1955 a 1960. En este último período disminuyó la capacidad para importar (entre otros bienes de capital), por el hecho de que había menos exportación de café y algodón. A partir de 1960 se inició una nueva etapa de desarrollo acelerado.

La contribución de la industria al Producto Bruto Total fluctuó entre el 12.4% (1949) y el 13.1% (1960), participación que era inferior a la que se registró en otros países latinoamericanos. Sin embargo, cuando comparamos Nicaragua con otros países centroamericanos, vemos que el país tenía en 1960 un mayor grado de industrialización (13.1%) que Guatemala (12.0%), Honduras (11.4%) y Costa Rica (11.3%); pero excepto en el El Salvador el que tenía el 13.9% (ver cuadro 4.4).

4.2.2. Carácter de la industria de postguerra.

No obstante, el desarrollo industrial del país se caracterizaba por una estructura poca diversificada. Las industrias tradicionales productoras de bienes de consumo tenían una marcada preponderancia en la composición de la producción del sector. En 1963, alrededor del 81% del producto y el 82% del empleo industrial correspondían a

las ramas que elaboraban alimentos, bebidas, tabaco, textiles y confecciones de vestuario y calzado, sin que dichos porcentajes promedios se hayan alterado, prácticamente desde 1945. Las ramas de mayor peso relativo, y que se expandieron con más rapidez, fueron las productoras de alimentos (8.3% anual) y las textiles (13.9%)¹. La producción textil creció a un ritmo del 8% anual, similar al del conjunto del sector manufacturero hasta 1950, año en el que se inicia el auge del algodón. El algodón fue uno de los impulsores del sector manufacturero que influyó más en el desarrollo de varias actividades. Las plantas productoras de aceites y grasas comestibles, preparación de fertilizantes y pesticidas, fábricas de hilados y tejidos, harinas de semillas y tortas, y otras actividades conexas; todas fueron estructurándose alrededor de la producción algodonera². A diferencia de lo ocurrido en las industrias alimenticias y textil, el resto de las actividades fabriles tradicionales creció a ritmos inferiores, reduciendo su participación en el Valor Agregado del sector. Las manufacturas de calzado y vestuario sufrieron, en particular, una baja relativa considerable como reflejo del lento crecimiento que registraron después de 1955, reduciendo su participación en el Valor Agregado del sector del 22.8% en 1945 al 14.3% en 1963 [CEPAL, 1966: 127]. También se redujo la participación de las manufacturas de tabaco y bebidas.

La gran preponderancia de las industrias tradicionales puede también examinarse desde el punto de vista de la composición de la producción por tipos de bienes, de acuerdo con su destino final. El Valor Bruto de la Producción de bienes de consumo representaba en 1963 el 83% del total de la producción manufacturera de uso interno. En contraste, la producción de bienes intermedios y particularmente la de bienes de capital alcanzaba cifras sensiblemente más reducidas, del 16% y de menos de un 1%, respectivamente [CEPAL, 1966: 128]³. Por ende, la producción manufacturera nacional se caracterizaba por un alto grado de dependencia de la adquisición de materias primas y otros bienes intermedios procedentes del exterior. El 43.0% de los insumos del estrato fabril tuvo procedencia externa⁴ [CNE, 1965: 67].

Según la CEPAL [1966: 140], la participación de la producción interna en la oferta de bienes manufacturados no registró modificaciones significativas entre los extremos del periodo examinado, manteniéndose a un nivel cercano al 50%. El CNE [1965: 6] plantea que, en efecto, de 1953 a 1962 la disponibilidad total de artículos manufacturados aumentó en un 161%, mientras que la producción industrial nacional aumentó del 86% al 82%, según se exprese en términos de Valor Agregado o en Valor de la Producción. Para satisfacer este crecimiento de la demanda interna, fue necesario aumentar las importaciones de manufacturas, las cuales pudieron ser financiadas por aumentos favorables en los beneficios de las exportaciones agrícolas. En 1953, la participación de bienes manufacturados dentro de las importaciones totales del país era del 89.1%. En 1962 dicha participación era todavía del 80.5%. En cambio, en las exportaciones, los productos industriales tenían menor participación, siendo el 7.9% en 1953 y el 20.2% en 1962 [CNE, 1965: 19].

4.2.3. Importancia del sector artesanal.

No existen antecedentes que permitan estimar en forma exacta la distribución de la mano de obra industrial, por ramas de actividad, y su evolución entre 1945 y 1960. Tampoco hemos encontrado cifras reales sobre la participación del sector artesanal en la actividad manufacturera del país que cubren los años '40 y '50. La primera cifra que hallamos es de 1960. Sin embargo, la distribución que arroja el censo de población de 1950 (cuadro 4.2), señala claramente la preponderancia de la mano de obra en actividades artesanales entre las que destacan las ramas de calzado y ves-

tuario, fabricación de muebles y accesorios de madera, y talleres de reparación de equipo de transporte, las tres captando el 71.8% del empleo total industrial y al mismo tiempo siendo las ramas con menor cifra del Valor Agregado por persona ocupada. La participación en el empleo total industrial de la rama de alimentos, es comparativamente baja, y su Valor Agregado por persona alta, lo cual es un reflejo de su mayor nivel de organización fabril. La relación entre el Valor Agregado y la ocupación, ratifica la característica artesanal de la producción industrial de 1950 y años anteriores.

Cuadro 4.2. Nicaragua: Ocupación, Valor Agregado y Valor Agregado por persona ocupada, por ramas industriales, 1950.

Rama	Ocupación		Valor Agregado (miles de C\$ de 1958)		Valor Agregado por persona ocupada
	no.	(%)	no.	(%)	(C\$ de 1958)
Productos					
alimenticios	3.005	8.0	70.905	36.7	23.596
Bebidas	376	1.0	19.191	9.9	51.040
Tabaco	215	0.6	17.756	9.2	82.586
Textiles	1.460	3.9	7.761	4.0	5.316
Calzado y prendas de vestir	15.043	39.9	42.943	22.2	2.855
Madera y corcho	307	0.8	6.567	3.4	21.391
Muebles y acces.	7.633	20.2	2.837	1.5	372
Imprentas y edit.	676	1.8	4.070	2.1	6.021
Cuero y sus prod.	806	2.1	6.151	3.2	7.632
Prod. de caucho	--	-	254	0.1	--
Sustancias y prod. químicos	534	1.4	4.933	2.5	9.238
Prod. minerales no metálicos	973	2.6	4.859	2.5	4.994
Prod. metálicos y maquinaria	1.481	3.9	1.854	1.0	1.252
Materiales de transporte	4.412	11.7	730	0.4	165
Industrias diversas	785 ^a	2.1	2.533	1.3	3.227
Total	37.706	100.0	193.344	100.0	5.128

Notas:

a. Incluye la fabricación de papel.

Fuente: CEPAL: *Análisis y proyecciones del desarrollo económico: IX: El desarrollo económico de Nicaragua*. Nueva York: CEPAL, Naciones Unidas, noviembre de 1966, en base al cuadro 140, p. 143.

En el período de 1950-1963 la población económicamente activa en el sector industrial pasó de 37.700 a 56.000 personas, lo que significó un crecimiento promedio del 3.1% anual. La productividad se elevó en el mismo período a más del 70%, pasando el Valor Agregado por trabajador de 5.100 a 8.800 córdobas anuales [CEPAL, 1966: 142]. Como ya se indicó, no disponemos de la información sobre la población económicamente activa distribuida por ramos de actividad manufacturera, necesaria para conocer más detalladamente los cambios en la estructura y en el Valor Agregado por trabajador ocurridos en el período 1945-1963. Sin embargo, la CEPAL [1966: 142], sugiere que los aumentos en la productividad del trabajo pueden atribuirse principalmente a:

- a. La creciente importancia de los segmentos fabriles, que han tendido a absorber la mayor parte del crecimiento de la demanda y aún a desplazar en algunos casos a la producción artesanal, tal fue el caso de las industrias textiles, el calzado y la fabricación de muebles, entre otras.
- b. La aparición o rápido desarrollo de ciertas actividades de productividad superior al promedio. En esta categoría podrían clasificarse la producción de aceites, el desmote de algodón, la ampliación de los aserraderos y de la capacidad de producción de azúcar, la fabricación de productos químicos, y la producción de materiales de construcción.

Ya mencionamos que la primera cifra real que hallamos sobre la participación del sector artesanal en la actividad manufacturera es de 1960. Según el Consejo Nacional de Economía [CNE, 1965: cuadros V-2/V-3] se estimó que la población ocupada en la industria para dicho año fue de 51.601 personas o sea un 11.6% de la población económicamente activa total, siendo ésta de 443.685 personas. En el mismo año, de las personas ocupadas en la industria, 30.909 o sea el 60%, lo estaba en el estrato artesanal (el cual es definido por el CNE como establecimientos con menos de 5 personas ocupadas) y el resto, o sea 20.692 personas, en el estrato fabril. Esto pone de relieve la importancia del estrato artesanal dentro del sector industrial en términos de personal ocupado y aún dentro de la ocupación de la economía en su conjunto (el 7.0% en 1960, según el CNE). Según el CNE, se pone de manifiesto que para 1962 hay una concentración del estrato fabril en las ramas productoras de alimentos (41.8% del producto industrial fabril), bebidas (12.4%) y tabaco (9.1%). Las tres ramas constituyeron el 63.3% del producto industrial fabril. En el estrato artesanal se encontraba en torno de las actividades productoras de calzado y vestuario: el 58.2% del producto industrial artesanal, alimentos: el 18.6%, y textiles: el 8.7%; las tres ramas constituyendo el 85.5% del producto industrial artesanal [CNE, 1965: 29].

De acuerdo a la CEPAL [1966: 125] el sector industrial estaba compuesto en 1962 por unos 11 a 12.000 empresas y generaba alrededor de 50.800 puestos de trabajo, los cuales representaban el 11% de la ocupación total (cuadro 4.3). Según los datos de la CEPAL, el segmento artesanal (hasta 4 trabajadores) absorbía entre el 85 y el 90% de los establecimientos industriales y alrededor de 20.330 o sea el 40% del empleo industrial (si se incluyen los segmentos de hasta 19 trabajadores, se elevan los porcentajes a: 98% en establecimientos y 66% del empleo industrial).

Cuadro 4.3. Nicaragua: Establecimientos, ocupación y Valor Agregado en el sector manufacturero, 1962.

Tamaño de los establecimientos (pers. ocup.)	Número de establecimientos		Ocupación		V.A. Total (millones de C\$)		V.A. por persona ocupada
	no.	(%)	no.	(%)	no.	(%)	(miles C\$)
hasta 4	10.160	86.9	20.330	40.0	38.1	8.7	1.900
5-9	940	8.0	6.700	13.2	38.8	8.9	5.800
10-19	390	3.3	6.580	12.9	57.1	13.0	8.700
20 y más	200	1.7	17.210	33.9	304.3	69.4	17.700
Total	11.690	100.0	50.820	100.0	438.3	100.0	8.600

Fuente: CEPAL: *Análisis y proyecciones del desarrollo económico: IX: El desarrollo económico de Nicaragua*. Nueva York: CEPAL, Naciones Unidas, noviembre de 1966, en base a cuadro 126, p. 126; estimaciones en base a cifras oficiales y cálculos indirectos.

En todo caso la cifra del 40% del empleo en el estrato artesanal dado por la CEPAL, no corresponde con la cifra del Consejo Nacional de Economía que habla de 32.448 o sea del 60% de las personas ocupadas en el estrato artesanal para 1962, aplicando la misma definición de 1 hasta 4 trabajadores. Posiblemente la CEPAL [1966] no haya incluido la industria casera. En un documento más reciente de la CEPAL [1983], se han corregido los porcentajes, llegándose a una participación del estrato artesanal en el empleo industrial del 59.5%, o sea de 29.900 trabajadores para 1962 (ver cuadro 4.13). Entre las actividades en las que predominaba el segmento artesanal, la CEPAL [1966], menciona industrias como las de: tostado del café, panadería, elaboración de cajas de madera y muebles, cigarros, puros, producción de ladrillo y tejas, cordelería y talabartería, vestuario, reparación de artefactos eléctricos, etc.. También en las ramas fabriles más desarrolladas (como la de textiles, alimentos y bebidas) la producción artesanal era considerable. Sin embargo, no disponemos de información detallada para precisar la participación relativa de los establecimientos pequeños. Se estima que en 1962 fue entre el 8 y el 15% del Valor Agregado total del sector industrial [CEPAL, 1966: 126]. En contraste el 1.7% de las empresas industriales generaba entre el 65 y el 70% del producto industrial y el 34% del empleo del propio sector manufacturero.

La CEPAL [1966: 126] sigue observando que, de acuerdo con este cálculo, aproximadamente alrededor del 95% de los establecimientos industriales, generaba sólo un 18% del Valor Agregado industrial. Esto señala un marcado contraste entre la productividad por persona ocupada en los distintos estratos de la producción manufacturera: mientras el Valor Agregado promedio por trabajador ocupado en la industria en su conjunto era de cerca de 8.600 córdobas, colocando al país en una posición intermedia con respecto a otros países centroamericanos, dicha cifra se elevaba a 17.700 córdobas en el grupo de industrias grandes (de 20 y más trabajadores) y apenas sumaba 2.800 en los segmentos de la artesanía y de las industrias pequeñas.

Para 1962 el Consejo Nacional de Economía, estima que la productividad por persona ocupada, a precios de 1958 fue la siguiente:

a. Economía en su conjunto	6.270 C\$
b. Industria en su conjunto	7.285 C\$
c. Industria fabril	13.810 C\$
d. Industria artesanal	2.917 C\$

Esto significaría que la productividad del estrato artesanal era sólo de un 21% de la productividad del grupo fabril, lo cual ha influido en la baja productividad per cápita del sector industrial. Según el CNE, en 1962, el 24% del producto industrial se originaba en el estrato artesanal (1 a 4 trabajadores) y el 76% en fabril [CNE, 1965: 17]⁵.

Resumiendo, podemos concluir que, hacia fines de la década de los '50, ya se había efectuado una industrialización considerable; la misma se desarrollaba principalmente, hacia la transformación de productos agrícolas (siendo de esta manera integrada a los recursos locales) y hacia la producción de bienes de consumo, inducida por la expansión del poder de compra de la población. Sin embargo, la estructura industrial estaba poco diversificada, teniendo, las industrias tradicionales productoras de bienes de consumo, una marcada preponderancia en la composición de la producción del sector, además de tener mayormente un carácter artesanal. En algunos casos, la industria que surgió, probablemente desplazó a los establecimientos artesanales, tal como fue el caso de los establecimientos de calzado y prendas de vestir, y de fabricación de muebles, entre otros.

4.3. Integración en el Mercado Común Centroamericano.

4.3.1. Formación del Mercado Común.

Al igual que otros países centroamericanos, el desarrollo industrial de Nicaragua, siguió una evolución dependiente de la dimensión de los pequeños mercados nacionales, así como de una situación de competencia circunscrita al ámbito interno. Modificar radicalmente esa circunstancia fue, entre otros motivos, más que nada el de carácter político, el que llevó a la constitución del Mercado Común Centroamericano. En los años '50, la CEPAL ya había desarrollado esfuerzos para que los países centroamericanos adoptaran algún programa regional de integración económica. En 1959 estos esfuerzos se estancaron, entre otros, porque los gobiernos de los países centroamericanos no querían satisfacer los deseos de la CEPAL, con respecto a niveles mayores de participación financiera y la aceptación de un comercio libre para varios productos [Cohen Orantes, 1972: 25].

Rápidamente, este impase fue quebrado, como consecuencia de la participación activa de los Estados Unidos. Cabe tomar en cuenta, que, la Revolución Cubana de 1959 y, consecuentemente, la instalación del primer país socialista en la región, significó para los Estados Unidos un peligro para su política exterior hacia América Latina y una amenaza para sus intereses en la región. La forma de contrarrestar el potencial revolucionario en la región, (el Frente Sandinista de Liberación Nacional, FSLN, se constituyó en 1961) fue llevar a cabo una política de desarrollo basada en la teoría de la modernización, y de esta manera prevenir eventuales cambios radicales futuros en la estructura política y socioeconómica. Bajo el lema de Kennedy de "la Alianza para el Progreso", se elaboró un plan integral de desarrollo para la región centroamericana, financiado en gran parte por los Estados Unidos.

En primer lugar se formó el Mercado Común Centroamericano (el MCCA), al que Nicaragua ingresó en 1960⁶, y además se trató de industrializar la región. El obje-

tivo de industrializar la región tenía un doble carácter: primero, proveer de insumos al agro y procesar sus productos, principalmente algodón, azúcar y productos químicos; segundo, la substitución de las importaciones de productos industriales terminados, como por ejemplo gaseosas y pasta de dientes. Además, entre 1960 y 1963, todo el comercio de productos industriales fue liberalizado⁷. También se formó en Nicaragua un gobierno "civil" para encubrir la dictadura militar de Somoza en el poder desde 1936, y se impulsó una modesta reforma agraria con el objetivo de estimular el mercado interno de productos industriales. La incorporación del país al MCCA dio un nuevo impulso al desarrollo industrial a partir de 1960⁸. El PIB del sector industrial, que ya se había duplicado en el transcurso de la década de '50, se triplicó durante los años '60⁹. En todo este período, su ritmo de crecimiento fue mayor que el del total de la economía, lo que permitió que el sector industrial aumentara, en el término de una década, su participación en el PIB, de un 13.1% en 1960, a un 19.2% en 1970; siendo este último porcentaje, el más alto en Centroamérica (cuadro 4.4).

Cuadro 4.4. Latinoamérica y Centroamérica: Grado de industrialización^a 1960-1980, (porcentajes de valores constantes de 1970^b).

Región/país	1960	1970	1975	1978	1979	1980
Latinoamérica	21.7	24.3	25.1	23.8	24.1	24.0
Centroamérica	12.3	15.9	16.2	17.1	16.8	16.8
Guatemala	12.0	14.6	14.0	14.9	15.1	15.5
El Salvador	13.9	17.6	17.8	18.8	18.2	17.0
Honduras	11.4	14.1	14.0	15.3	14.8	15.4
Nicaragua	13.1	19.2	19.5	20.7	20.5	20.8
Costa Rica	11.3	15.1	17.3	18.5	18.1	18.2

Notas:

- a. Relación entre el producto industrial y el producto global.
- b. Al tipo de cambio de paridad.

Fuente: CEPAL: *Industrialización en Centroamérica 1960-1980*. México: CEPAL, Naciones Unidas, septiembre de 1983, cuadro 3, p. 8.

En 1960, El Salvador era todavía el país relativamente más industrializado de la región. Cuando comparamos el comportamiento industrial de los cinco países, vemos que Costa Rica presentó una evolución favorable durante todo el período. Guatemala y Honduras fueron los países donde la industria manufacturera se expandió más lentamente. Nicaragua experimentó el más rápido desarrollo industrial hasta 1970.

Un factor importante que contribuyó al rápido proceso de industrialización de los países centroamericanos, fueron las inversiones extranjeras en la industria. Del cuadro 4.5 se desprende que estas crecieron rápidamente entre 1959 y 1969, alcanzando en el último año 232.8 millones de dólares para toda la región, lo que representa el 30.8% de todas las inversiones extranjeras en la economía. No solamente en El Salvador y Guatemala, países donde la industria aprovechó mayor de la integración, sino también en Nicaragua, las inversiones extranjeras en la industria aumentaban

rápida, alcanzando en 1969 el 54.4% de todas las inversiones extranjeras en la economía del país; el más alto porcentaje en todo Centroamérica. Ya en 1959, en valores absolutos, el país ocupaba el segundo lugar en inversiones en la industria, después de Honduras; en 1969, ocupaba el tercer lugar, después de Guatemala y El Salvador. En el mismo año, el 80% de las inversiones extranjeras directas en Nicaragua procedió de los Estados Unidos¹⁰.

Cuadro 4.5. Centroamérica: Inversiones extranjeras en la economía y el sector industrial, 1959 y 1969, (en millones de dólares).

Región/país	1959			1969		
	T Total	I Industria	I/T %	T Total	I Industria	I/T %
Centroamérica	388.2	14.6	3.8	755.3	232.8	30.8
Guatemala	137.6	1.1	0.8	207.0	90.3	43.6
El Salvador	43.0	0.7	1.6	114.6	43.7	38.1
Honduras	115.5	6.9	6.0	184.1	20.6	11.2
Nicaragua	18.9	5.3	27.8	76.3	41.5	54.4
Costa Rica	73.2	0.6	0.8	173.3	36.7	21.1

Fuente: G. Rosenthal: "El papel de la inversión extranjera directa en el proceso de integración." En: E. Torres Rivas y otros: *Centroamérica hoy*. México: Siglo XXI Editores, 1975, p. 125.

Haciendo un balance del proceso de industrialización de los países centroamericanos, Guadamuz y Toledo [1975] mencionan entre otros que, cada país fue tan lejos, en los llamados incentivos fiscales para la industrialización, que entre los cinco, se desató una verdadera guerra de los mismos. Cada quien ofrecía más, para atraer inversionistas, especialmente extranjeros, sin considerar las conveniencias o inconveniencias para los fines de política nacional y mucho menos, regional. Resultó que se dieron casos de instalación de industrias que prácticamente no agregaron nada a la producción nacional. Eran simples transformadoras o envasadoras que diluyen productos, cortan en partes piezas de mayor tamaño, etc., disfrazándose, a través de ellas, una supuesta actividad de beneficios fiscales y el encarecimiento del producto al consumidor¹¹.

No obstante, cuando consideramos la estructura productiva industrial, observamos que Nicaragua, a pesar de su mayor grado de industrialización, tenía la estructura menos favorable con respecto a la participación de cada uno de los grupos industriales de destino económico en el Valor Agregado total industrial; la participación de las industrias de bienes intermedios y de las industrias de bienes de consumo duraderos y de capital fue en 1979 la más baja de todos los países de la región (cuadro 4.6).

Cuadro 4.6. Centroamérica: Estructuras industriales nacionales y de la región, respecto al Valor Agregado, 1960-1979 (en porcentajes)^a.

Región/país	Industrias de bienes de consumo no duraderos				Industrias de bienes intermedios				Industrias de bienes de consumo duraderos y de capital			
	1960	1970	1975	1979	1960	1970	1975	1979	1960	1970	1975	1979
Centroamérica	72.6	59.8	56.0	57.2	21.6	33.6	37.3	35.3	5.8	6.6	6.7	7.5
Guatemala	73.4	57.3	57.7	57.6	21.5	36.4	36.3	37.1	5.2	6.3	6.0	5.3
El Salvador	72.9	58.3	48.3	47.9	19.6	34.1	43.4	42.7	7.5	7.6	8.3	9.4
Honduras	68.2	62.3	61.7	62.8	21.7	30.8	31.3	29.4	10.1	6.9	7.0	7.8
Nicaragua	74.6	64.6	60.2	69.0	24.0	32.3	36.7	28.7	1.4	3.1	3.1	2.3
Costa Rica	72.2	59.9	54.5	55.9	22.5	30.9	36.6	32.4	5.3	9.2	8.9	11.7

Notas:

a. Del total del Valor Agregado regional y del total de cada país, a precios constantes de 1970, al tipo de cambio oficial.

Fuente: CEPAL: *Industrialización en Centroamérica 1960-1980*. México: CEPAL, Naciones Unidas, septiembre de 1983, cuadro 12, p. 21.

Por categorías industriales, El Salvador y Guatemala registraron los más notables cambios estructurales en favor de los bienes intermedios - metálicos y no metálicos - con cuyos productos de mayor Valor Agregado, sumados a los de consumo no duraderos, hicieron posible que ocuparan los primeros lugares en el comercio intracentroamericano de manufacturas. Costa Rica también cambió notoriamente su estructura industrial y fue el país del área que incrementó en forma más acelerada la proporción de los bienes de consumo duraderos y de capital. Honduras fue el país que menos cambios experimentó en lo que concierne a su estructura industrial. La estructura industrial de Nicaragua experimentó cambios durante el período analizado, pero no significativos debido a la elevada incidencia que tuvo desde el principio de la integración centroamericana la industria azucarera y la de melazas; sin embargo, entre 1970 y 1975, el grupo de bienes intermedios no metálicos elevó sustancialmente su peso debido al desarrollo de la industria química intermedia; pero, durante los últimos años de la década de los '70 la participación del mismo descendió sustancialmente [CEPAL, 1983: 22].

Entonces, aunque en valores absolutos todas las categorías industriales crecieron [Dijkstra 1987b: 95], con la creación del MCCA no se produjo un tipo de desarrollo manufacturero que modificara sustancialmente la composición de la producción industrial nicaragüense. Sobre todo las ramas tradicionales, alimentos, bebidas, tabaco, textiles, calzado, y vestuario, continúan representando un alto porcentaje del producto industrial, siendo la participación de las industrias de bienes de consumo duraderos y de capital en el mismo muy reducido¹².

El desarrollo industrial en Nicaragua estaba planteado en términos de un fuerte impulso a la industria química básica, la industria vinculada al cultivo algodónero (el cual alcanza su máxima expansión), la metalmecánica y la intermedia en especial de minerales no metálicos, envases de plásticos y fibras vegetales. Este proceso fue acompañado por un incremento de la importación de bienes de capital, bienes inter-

medios y materias primas. Relativamente, la proporción de bienes de consumo industriales en las importaciones totales decreció, mientras que la proporción de los bienes intermedios y de capital incrementó. Sin embargo, esta importación no condujo a déficit grandes en el balance comercial, ya que al mismo tiempo fueron incrementadas tanto las exportaciones de productos industriales como las de productos agrícolas [Dijkstra, 1987b: 96]¹³. Dijkstra, siguiendo Bulmer-Thomas [1983], plantea que el crecimiento del sector agro-exportador (sobre todo algodón, carne, azúcar) en la década de los '60 (siendo del 5.8%), de hecho, fue un factor importante en el proceso de industrialización, porque éste contribuyó a una alta capacidad de importación [Dijkstra, 1987b: 97].

Aunque las exportaciones de productos industriales nicaragüenses hacia los otros países centroamericanos aumentaron, la gran mayoría de la producción industrial se colocó en el mercado doméstico (ver cuadro 4.7).

Dijkstra [1987b: 107] concluye por ende que, dado el alto crecimiento de la producción industrial, el mismo se atribuyó en gran medida a la expansión del mercado doméstico. Se produjeron muchos productos nuevos de consumo, como Coca Cola, cerveza, aceite comestible etc., no como substitutos de productos anteriormente importados, sino que probablemente substituyendo productos más tradicionales. También el sector agrícola constituyó un mercado para la producción industrial; se desarrolló por ejemplo una industria lucrativa de fertilizantes y pesticidas. Dijkstra también investiga, en qué medida, realmente se dió un proceso de substitución de las importaciones; según ella, siguiendo datos del Banco Central de Nicaragua [BCN, 1979a], en Nicaragua entre 1960 y 1970 se comprobó la substitución de importaciones en varias ramas, por ejemplo, en la rama de productos derivados del petróleo (de 100% importación al 27.3%), cuero y productos de cuero (de 22% al 8%), papel y productos de papel (de 76% al 59%), y "otras industrias" (de 80% al 21%)¹⁴. Por otro lado, en muchas ramas de producción de bienes de consumo, como de alimentos, bebidas, tabaco y vestuario, el grado de substitución de importaciones era muy reducido, apuntando de nuevo a una expansión real del mercado doméstico para estos productos. Es decir, el proceso de industrialización, no se basó en el modelo típico latinoamericano de substitución de importaciones, sino más bien en un crecimiento del mercado doméstico.

4.3.2. Evolución de la ocupación industrial artesanal.

La población económicamente activa del sector industrial que representaba alrededor del 13% del total en 1969, evolucionó de 40 mil personas en 1950 a unas 70 mil en 1969; o sea que en dicho lapso aumentó con una tasa promedio anual del 3.0% [PREALC, 1973: VIII-2]. Esto significa que la fuerza de trabajo industrial creció prácticamente al mismo ritmo que la población total del país¹⁵, lo que vendría a corroborar que el sector industrial no contribuyó mayormente a solucionar el problema del creciente desempleo nicaragüense, ocasionado por la migración campo-ciudad de campesinos sin tierras. La causa de esto, entre otros, fue que la importación de bienes de capital fue fuertemente subvencionada, ocasionando de esta manera un carácter de capital intensivo de las industrias promovidas¹⁶. El empleo en la industria como parte del empleo total aumentó solamente desde el 11.4% en 1950 hasta el 11.7% en 1963 y el 12.0% en 1971 [Brundenius, 1985: 11].

Cuadro 4.7. Nicaragua: Estructura del destino de la producción industrial, por rama, en porcentajes, 1960, 1970, 1977.

Rama	1960			1970			1977		
	Merc. domés- tico	al MC ^a	Resto de ex- portac.	Merc. domés- tico	al MC ^a	Resto de ex- portac.	Merc. domés- tico	al MC ^a	Resto de ex- portac.
Productos alimenticios	88.5	0.4	11.1	69.6	5.5	24.9	72.1	6.3	21.6
Bebidas	100.0	0.0	0.0	99.9	0.1	0.0	99.9	0.1	0.0
Tabaco	100.0	0.0	0.0	95.4	2.2	2.4	89.0	0.2	10.8
Textiles	99.8	0.2	0.0	69.9	23.2	6.9	65.9	26.1	8.0
Calzado y prendas de vestir	99.8	0.2	0.0	84.5	15.4	0.1	80.3	11.1	8.6
Madera y corcho	33.0	4.2	62.8	60.5	18.4	21.1	62.0	17.9	20.1
Muebles y acces.	100.0	0.0	0.0	74.2	23.5	2.3	99.8	0.2	0.0
Imprenta y edit.	100.0	0.0	0.0	98.9	1.1	0.0	79.9	19.2	0.9
Papel y sus prod.	100.0	0.0	0.0	90.9	8.8	0.3	79.6	16.2	4.2
Cuero y sus prod.	96.9	0.0	3.1	76.3	18.6	5.1	93.4	6.4	0.2
Caucho y sus prod.	96.0	4.0	0.0	57.8	42.2	0.0	69.4	30.6	0.0
Prod. químicos	97.7	2.1	0.2	70.3	25.1	4.6	59.7	35.0	5.3
Productos derivados del petróleo	0.0	0.0	0.0	98.1	1.8	0.1	99.0	1.0	0.0
Prod. minerales no metálicos	100.0	0.0	0.0	83.6	16.4	0.0	83.8	16.2	0.0
Prod. metálicos	99.2	0.8	0.0	49.6	23.4	27.0	58.9	40.4	0.7
Maquinaria y equipos	100.0	0.0	0.0	88.3	11.4	0.3	68.9	30.7	0.4
Materiales de transporte	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	99.3	0.7	0.0
Industrias diversas	100.0	0.0	0.0	92.6	7.1	0.3	82.1	16.9	1.0
Total	90.7	0.6	8.7	75.2	10.4	14.4	75.7	12.7	11.6

Notas:

a. MC = Mercado Común Centroamericano.

Fuente: BCN: *Estadísticas Básicas del Sector Industrial 1960-1977*. Managua: BCN, 1979.

Con respecto a tanto el análisis de la importancia económica del estrato fabril, como al del estrato artesanal de la industria de este periodo, se tropieza con el problema de la existencia de una serie de encuestas parciales, realizadas con propósitos múltiples por el Ministerio de Trabajo y el de Economía, Industria y Comercio, el Banco Central, la CEPAL y otras instituciones, cuyas series y resultados son difícilmente comparables entre sí. Los datos globales de la importancia del estrato artesanal, han sido sintetizados en el cuadro 4.8.

Cuadro 4.8. Nicaragua: Indicadores económicos del estrato artesanal manufacturero (con hasta 5 ocupados), 1960-1975, según diversas fuentes.

Años y Fuente ^a	Numero de talleres	Empleo ^b	Partic. Empleo Industrial	Partic. PIB Industrial	Partic. VA Industrial
1960 (1)	--	30.909	60.0%	--	--
1962 (2)	10.160	20.330	40.0%	--	8.7%
1962 (3)	--	29.900	59.5%	43.0%	--
1963 (4)	15.000	--	--	80.0%	--
1964 (5)	--	16.835	41.0%	--	--
1965 (6)	--	33.937	60.0%	--	--
1965 (7)	--	34.376	60.0%	--	--
1968 (3)	--	36.200	55.0%	23.4%	--
1969 (8)	--	41.610	62.5%	--	--
1972 (4)	--	--	--	--	10.0%
1975 (3)	--	41 700	46.0%	15.0%	--

Notas:

- Algunas fuentes tienen datos para años subsiguientes, pero como se usa para estas extrapolaciones en base al año establecido, utilizamos solamente los datos para el año en el cual las cifras fueron establecidas originalmente.
- La cifra del CNE corresponde a población económicamente activa; las otras fuentes son de empleo u ocupación industrial en el estrato artesanal. La diferencia es muy pequeña, ya que las cifras oficiales de desocupación eran muy bajas (alrededor del 6%).

Fuentes:

- (1) CNE: *Estudio del desarrollo industrial de Nicaragua, 1950-1962*. Oficina de Planificación. Managua: CNE, agosto 1965, cuadro V-2 y V-3. El CNE estima, para 1962, una participación del estrato artesanal en el Producto Interno Bruto Industrial del 24%.
- (2) CEPAL: *Análisis y proyecciones del desarrollo económico: IX: El desarrollo económico de Nicaragua*. Nueva York: CEPAL, Naciones Unidas, noviembre de 1966, cuadro 126, p. 126. El segmento artesanal absorbía el 87% de los establecimientos industriales. Probablemente no está incluida la artesanía desarrollada a domicilio.
- (3) CEPAL: *Industrialización en Centroamérica 1960-1980*. México: CEPAL, Naciones Unidas, septiembre de 1983, cuadro 19, p. 37. Las cifras provienen de los censos industriales regionales de 1962 y 1968; las cifras de 1975 se estimaron.
- (4) BCN: *Directorio Industrial de Nicaragua 1972*. Departamento de Estudios Económicos. Managua: BCN, 1972. El sector artesanal ocupó en 1972 el 94% de los establecimientos industriales.
- (5) DNEC: *Censo Industrial de Nicaragua, año 1964*. Managua: DNEC, 1964. Tabulaciones inéditas. Probablemente no incluye la artesanía desarrollada a domicilio.
- (6) Ministerio de Economía, Industria y Comercio: *Estadísticas del Desarrollo Industrial de Nicaragua 1965-1971*. Managua: abril de 1972, cuadros V-1 y V-2.
- (7) BCN: *Informe Anual 1971*. Managua: BCN, marzo de 1972, pp. 349 y 414.
- (8) J. F. Mayorga: *Sector Industrial: Salarios y Empleo 1950-1969*. Monografía de graduación. Managua: Facultad de Ciencias Económicas, UNAN, abril de 1971.

Para indicar la participación del estrato artesanal en el Producto Bruto Industrial, tenemos principalmente los datos de la CEPAL [1983]; según estos datos la misma decreció de 43.0% en 1962 al 23.4% en 1968 y al 15.0% en 1975. Sin embargo, el Banco Central llega a una cifra del 80.0% para el año 1963. Probablemente ésta es una estimación que carece de fundamento. Tampoco para establecer el empleo artesanal en los años 1960-1965, no se dispone de elementos de juicio suficientes. Al respecto, se desprende del cuadro anterior que las diversas fuentes mencionan diferentes porcentajes. Sobre todo los datos de la DNEC y de la CEPAL [1966], las que mencionan un porcentaje de alrededor del 40% de empleo artesanal, no coinciden con las otras fuentes, que establecen al respecto, un porcentaje del 60% o más. Esto podría ser el resultado de diferentes definiciones del sector artesanal. El Censo Industrial de 1964, que forma la base de los datos de la DNEC, asigna 24.2 mil personas al estrato fabril y 16.8 mil al artesanal. En este último estrato sólo estarían considerados los trabajadores en establecimientos de hasta cuatro personas y por lo tanto estarían excluidos los ocupados en la artesanía casera no registrada. Estos últimos podrían ser estimados en el orden de 16 a 17 mil ocupados. Esta cifra surge de restarle las 16.8 mil de la artesanía "registrada" a las cantidades obtenidas de los datos de empleo de las otras fuentes mencionadas en el cuadro 4.8. Es posible que las estimaciones de la CEPAL [1966] se hayan basado en los datos del Censo Industrial, y que por ende tampoco incluyen la artesanía casera no registrada.

Las otras fuentes clasifican como industrias del estrato fabril a aquellos establecimientos con 5 o más empleados. La artesanía comprende aquí la "registrada", desarrollada en empresas de hasta 4 empleados, y la "no registrada", que se desarrolla a domicilio. Según estas fuentes, se podría concluir que en el período 1960-1965 la participación del estrato artesanal en el empleo industrial se había mantenido estable a un porcentaje de alrededor de un 60%. Esto significaría que ambos estratos (fabril y artesanal) crecieron en este período con la misma intensidad. Si esta suposición es correcta, esto significaría que el crecimiento de la industria experimentado con el inicio del MCCA no significó, en términos globales, un desplazamiento significativo de fuerza de trabajo desde el estrato artesanal hacia el fabril. Sin embargo, el PREALC [1973: VIII-5] observa que se debe destacar el hecho de que la suposición de que ambos estratos hayan crecido al mismo nivel su tasa es excesivamente simplista, puesto que éste no fue el caso en otros países centroamericanos y del Caribe; en ellos el estrato fabril absorbía paulatinamente a los ocupados y subocupados artesanales. Para Nicaragua, esto se vería corroborado por la disminución relativa en el período 1960-1965, de la ocupación en algunas ramas industriales que cuentan con una alta proporción de trabajadores artesanales tales como en: alimentos, calzado y prendas de vestir, madera y corcho, muebles y accesorios, cuero y sus productos (cuadro 4.9).

En una rama tradicionalmente artesanal como es la de calzado, es posible que se haya producido un desplazamiento de fuerza de trabajo hacia el estrato fabril por la instalación de las plantas CECALSA en 1962 y MANICA y ROLTER en 1964/1965, además de la competencia de otras plantas centroamericanas. La rama de vestuario a base de tejidos planos, se mantuvo como una actividad con predominio de la pequeña industria; solamente se instalan en la década de 1960 empresas medianas. La "gran" industria del vestuario se desarrolla a partir de la instalación de la "Zona Franca" en el año 1976 como industria de exportación. Las ramas de mayor dinamismo, en la década de los '60, fueron la metalmecánica y la industria intermedia. La participación de estas ramas subió entre 1960 y 1969 desde el 1.7 al 6.5% y del 10.0 al 14.1% respectivamente, mientras que la participación de las ramas tradicionales bajó del 88.3 al 79.4% en el mismo período (cuadro 4.9).

Cuadro 4.9. Nicaragua: Estimación de la población económicamente activa por agrupaciones industriales, 1960-1969.

Agrupaciones	Población Económicamente Activa (PEA)				Tasa anual incremento de la PEA		
	1960	%	1965	%	1969	%	1960-1969
Tradicionales:	44.778	88.3	52.886	87.9	55.615	79.4	2.4
Alimentos	19.473	38.4	22.803	37.9	19.403	27.7	-
Bebidas	2.231	4.4	2.707	4.5	4.553	6.5	8.2
Tabaco	710	1.4	662	1.1	1.331	1.9	7.2
Textiles	4.463	8.8	9.868	16.4	11.277	16.1	10.9
Calzado y Prendas de Vestir	7.100	14.0	6.920	11.5	7.144	10.2	0.1
Madera y corcho	4.057	8.0	3.068	5.1	3.852	5.5	-0.6
Muebles y acces.	2.231	4.4	1.203	2.0	1.891	2.7	-1.9
Imprentas	1.014	2.0	1.444	2.4	2.031	2.9	8.0
Cuero y sus prod.	1.471	2.9	1.143	1.9	1.121	1.6	-3.1
Diversos	2.028	4.0	3.068	5.1	3.012	4.3	4.5
Intermedias:	5.072	10.0	5.661	9.4	9.875	14.1	7.2
Sustancias y productos químicos	2.282	4.5	2.527 ^c	4.2	4.623	6.6	8.2
Minerales no metálicos	2.181	4.3	2.287 ^c	3.8	3.362	4.8	4.9
Otras intermedias	609	1.2	1.625 ^c	2.7	1.890	2.7	13.4
Metalmecánicas:	862	1.7	1.625	2.7	4.552	6.5	20.3
Productos metálicos y metálicas básicas	456	0.9	1.143	1.9	3.782	5.4	26.5
Otras metalmecánicas ^b	406	0.8	482	0.8	770	1.1	7.4
Total	50.712	100.0	60.172	100.0	70.042	100.0	3.7

Notas:

- a. Comprende: Papel y sus productos, caucho y derivados del petróleo.
 b. Comprende: Maquinaria eléctrica y no eléctrica y materiales de transporte.
 c. Para 1965, las cifras adicionadas de los tres estratos, no corresponden con el total del estrato "intermedias"; se trata de un error en el cuadro de PREALC.

Fuente: PREALC: *Situación y perspectivas del empleo en Nicaragua - Tomo II*. Santiago, Chile: PREALC, Organización Internacional del Trabajo, octubre de 1973, en base del cuadro VIII-3, y F.J. Mayorga: *Sector industrial, salarios y empleo 1950-1969*. Monografía de graduación, Facultad de Ciencias Económicas. Managua: UNAN, abril 1971, Anexo Estadístico, cuadro 6.

Además, si se analiza la evolución estructural de la población económicamente activa, se puede comprobar que han incrementado su participación relativa todos los grupos ocupacionales, salvo el del conjunto de los artesanos y operarios y "otros artesanos y operarios", cuyos componentes, que en 1963 representaron el 93% del total, no alcanzaban al 76% en 1971 (cuadro 4.10).

Cuadro 4.10. Nicaragua: Estructura de la población industrial económicamente activa con 10 años de edad y mayor, por grupo principal de ocupación y sexo, 1963 y 1971 (en porcentajes).

Grupo de ocupación	1963			1971		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Profesionales, técnicos y afines	0.4	95	5	2.3	88	12
Gerentes, administradores y directivos	0.5	93	7	1.4	91	9
Empleados de oficina	2.1	82	18	4.1	67	33
Vendedores	0.3	60	40	2.1	64	36
Agricultores, ganaderos, pescadores, etc.	1.2	88	12	6.1	93	7
Conductores de transporte y afines	0.7	100	-	1.7	98	2
Artesanos y operarios	73.2	71	29	52.8	68	32
Otros artesanos y operarios	19.8	53	47	22.9	71	29
Obreros y jornaleros	0.6	97	3	4.4	75	25
Trabajadores de servicios personales	0.7	82	18	1.5	77	23
Otros trabajadores n.e.o.c., mineros y canteros	0.5	96	4	0.7	91	9
Total	100.0	69	31	100.0	72	28

Fuente: PREALC: *Situación y perspectivas del empleo en Nicaragua-Tomo II*. Santiago, Chile: PREALC, Organización Internacional del Trabajo, octubre de 1973, cuadro VIII-2, basado en los Censos Nacionales de 1963 y 1971.

Además, la proporción de trabajadores por cuenta propia, disminuyó al igual que la de los trabajadores familiares no remunerados, cuya actividad principal es generalmente la artesanía; ambos grupos perdieron el 4% entre 1963 y 1971 (cuadro 4.11).

Debemos concluir del análisis de los cuadros 4.9 hasta 4.11 que los estratos fabril y artesanal no crecieron con la misma intensidad entre 1960 y 1965 (salvo quizás en los primeros dos años de la integración), y que se dió un desplazamiento significativo de fuerza de trabajo desde el estrato artesanal hacia el fabril durante todo la década de los '60. La participación del sector artesanal en el empleo industrial decreció, según la CEPAL [1983], al 55% en 1968 y al 46% en 1975. Sin embargo, Mayorga [1971] llega para el año 1969 a una cifra del 62.5% del empleo industrial. Probablemente él se ha basado en extrapolaciones de datos de las otras fuentes mencionadas, que también llegan para este años a una cifra del 60% (no hemos incluido estos datos por ser extrapolaciones en base del año establecido). Como estas cifras

no corresponden de ninguna manera con los datos de la CEPAL, pensamos que es una sobre estimación y por lo tanto no las consideramos.

Cuadro 4.11. Nicaragua: Estructura de la población económicamente activa industrial por categoría de ocupación y sexo, 1963 y 1971 (en porcentajes).

Categoría de ocupación	1963			1971		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Empleador	2.3	86	14	2.3	88	12
Trabajador por cuenta propia	34.9	47	53	31.8	54	46
Empleados, obreros y jornaleros	59.6	81	19	60.1	81	19
Trabajador familiar no remunerado	3.2	47	53	2.0	61	39
Desconocido	0.1	82	8	3.8	78	22
Total	100.0	69	31	100.0	72	28

Fuente: PREALC: *Situación y perspectivas del empleo en Nicaragua-Tomo II*. Santiago, Chile: PREALC, Organización Internacional del Trabajo, octubre de 1973, cuadro VIII-4, basado en los Censos Nacionales de 1963 y 1971.

La estimación del subempleo industrial, restringida a Managua, está basada en una encuesta realizada en dicha ciudad en 1967, por el Ministerio del Trabajo [1967], que comprendía 205 establecimientos. Del total de los 11.000 trabajadores encuestados, un 17.4% percibía salarios menores que los establecidos por la Ley de Salarios Mínimos. Sin embargo, consideramos junto con el PREALC que esta cifra es muy discutible. Si bien no pueden extraerse conclusiones a nivel nacional de la mencionada encuesta de Managua, (ciudad en la que los controles de cumplimiento de la legislación laboral deberían haber sido más intensos que en el resto del país), hay que considerar que a este resultado habría que sumarle la subocupación en la artesanía casera. Esta última es, en general mucho más elevada y por lo tanto acrecentaría el problema del subempleo. Desde el punto de vista del número de afectados, la situación más grave se presentó entre las industrias de alimentos, textiles, calzado, de productos metálicos y materiales de transporte, cuyo conjunto representaba más del 80% de los subempleados de la encuesta mencionada. A nivel de subgrupos, el mayor número de afectados se encontraba en las industrias de fabricación de hilados y tejidos de algodón; ropa interior, calcetines, y tejido de punto; camisas y chaquetas; y por último, reparación de automóviles [PREALC, 1973: VIII-6-7]¹⁷.

Resumiendo, podemos decir que, el hecho más importante con respecto a la integración en el MCCA, es que, a pesar del mayor grado de industrialización alcanzado entre los países centroamericanos, no se produjo en Nicaragua un cambio sustancial en la composición de la producción industrial: las ramas tradicionales continúan representando un alto porcentaje del producto industrial, siendo, la participación de las industrias de bienes de consumo duraderos y de capital en el mismo, muy reducida. Queda claro que el proceso de industrialización no se basó en el modelo típico latinoamericano de substitución de importaciones, sino que más bien lo hizo en un

crecimiento del mercado doméstico y de las exportaciones industriales. El mismo proceso, sí, tuvo, un impacto fuerte en la composición del sector industrial con respecto a los estratos fabril y artesanal. En solo una década, gran parte de los establecimientos artesanales son desplazados, sobre todo los de los alimentos, confección, muebles, calzado y cuero.

4.4. Industrialización en los años setenta.

4.4.1. Disminución del ritmo de industrialización.

El explosivo ritmo inicial de la industrialización de Nicaragua se menguó sustancialmente hacia fines de la década de los '60¹⁸. Las altas cifras de crecimiento industrial de Nicaragua empezaron a bajar. El crecimiento anual promedio del Valor Bruto de Producción Industrial fue del 14.0% entre 1960 y 1965, y descendió al 8.4% entre 1965 y 1970, y al 6.0% entre 1970 y 1975, y al 4.6% entre 1975 y 1978 (ver anexos, cuadro 1). Según la CEPAL, este último se debió principalmente a la saturación del mercado regional para una gran variedad de productos y como secuela del conflicto de dos de los estados miembros del Mercado Común - El Salvador y Honduras -, lo que redujo las posibilidades de exportación a esos países; a esto último se agregó en 1971, la disminución de los envíos a Costa Rica por las dificultades que experimentó este país en su balance de pagos¹⁹. Sin embargo, entre otros Dijkstra [1987b] y Vilas [1985] atribuyen el descenso del ritmo de crecimiento industrial de Nicaragua principalmente a la crisis política que se intensificó en los últimos años de los '70; según ellos, el modelo de industrialización de los países centroamericanos no estaba en crisis y no es probable que se diera una saturación del mercado. Según Dijkstra [1987b: 117], a grandes rasgos, la economía nicaragüense creció normalmente hasta el año 1978. Ella plantea que fue la crisis política que causó la crisis económica, y no al revés.

Es cierto que la acumulación desenfrenada de las propiedades de Somoza intensificó la explotación de la clase trabajadora, profundizó los desequilibrios económicos estructurales, e hizo que se aislara de los otros sectores de la burguesía. El consumo alto de ganancias necesario para sostener la demanda y el costo creciente de la represión a la población cada vez más militante, también resultó en una tasa baja de reinversión de ganancias.

4.4.2. El proceso de monopolización.

En el período 1970-1974 el Valor Agregado industrial creció en un 30%, siendo el comportamiento del mismo similar al expresado por el conjunto de la economía. Durante el mismo período se evidencia un proceso de reducción del número de empresas industriales, que afecta en este período a las pequeñas empresas. Desapareció el 36.4% de las empresas; el crecimiento del empleo para todas las ramas fue de un 2.5%, aumentando su Valor Agregado y su productividad en un 90.8% y un 90.4% respectivamente [Matute Ruiz, 1974: 5]. Este proceso de monopolización de la manufactura, basado en el uso intenso de la tecnología, tenía como consecuencia el aumento de la desocupación, afectando desigualmente a las diferentes ramas productivas. En las ramas tradicionales, la reducción del número de empresas y de personal empleado fue enorme, ya que desapareció el 45.0% de las empresas reduciéndose al mismo tiempo el empleo en un 16.6%; sin embargo la productividad se elevó a 99.4% (cuadro 4.12).

Cuadro 4.12. Nicaragua: Variación porcentual del número de empresas, personal empleado, Valor Agregado y productividad del sector industrial, 1970-1974.

Ramas industriales	Número de empresas	Personal empleado	Valor Agregado	Valor Agregado por empleado
<u>Ramas tradicionales:</u>	<u>-45.0</u>	<u>-16.6</u>	<u>66.4</u>	<u>99.4</u>
Alimentos	-32.8	2.6	60.1	53.3
Bebidas	-43.5	- 5.5	95.4	114.3
Tabaco	0.0	0.0	36.8	36.8
Textiles	-11.1	-41.0	82.7	210.7
Calzado y prendas de vestir	-52.3	-23.4	65.6	115.9
Madera y corcho	1.5	67.3	78.5	6.6
Muebles y acces.	-84.7	-70.9	37.7	371.4
Imprentas y edit.	-21.6	12.4	90.4	69.4
Cuero y sus prod.	0.0	3.2	24.6	20.8
Ind. diversas	-72.5	-30.5	72.3	148.0
<u>Intermedias:</u>	<u>-2.8</u>	<u>33.8</u>	<u>184.2</u>	<u>112.3</u>
Papel y sus prod.	0.0	239.7	120.5	-35.2
Caucho	33.3	26.5	25.4	-1.1
Sust. y productos químicos	-5.4	21.7	138.3	95.3
Derivados del petróleo	-50.0	-73.6	356.0	1630.3
Minerales no metálicos	-3.2	26.4	180.0	121.4
<u>Metalmecánicas:</u>	<u>-29.8</u>	<u>68.0</u>	<u>146.9</u>	<u>46.2</u>
Prod. metálicos	1.4	116.4	173.1	26.7
Maquinaria, aparatos elec., etc.	-18.8	185.8	75.3	-38.6
Mat. de transporte	-69.4	-63.2	176.0	700.0
Total	-36.4	2.5	90.8	90.4

Fuente: E. Matute Ruíz: *Nicaragua: Impacto Social de la Industrialización 1970-1974*. Programa Centroamericano de Ciencias Sociales, serie Análisis Económico, no. 5. San José: CSUCA, 1974, en base a cuadro no. 2, p. 6. Cifras basadas en el *Anuario Estadístico año 1974* del Banco Central de Nicaragua.

Algunas ramas específicas fueron afectadas profundamente por el proceso de monopolización. El proceso afectó a la empresa tecnológicamente obsoleta y a la pequeña industria. En el primer caso mencionamos la rama de textiles. En el segundo caso mencionamos la rama de muebles y accesorios y la de calzado y prendas de

vestir. En ambas ramas tanto el número de empresas, como el personal empleado se redujeron dramáticamente, aumentando a la vez enormemente su productividad. La CEPAL [1983: 37] afirma que entre 1968 y 1975 se da una fuerte caída de la participación del estrato artesanal en el empleo industrial (del 55% al 46%) y en el Producto Interno Bruto Industrial (del 23.4% al 15%).

Las industrias intermedias y metalmecánicas se pueden calificar como de reciente formación, y si bien fueron tan afectadas por el mismo proceso de monopolización como el resto de la manufactura, han diluido el impacto debido al alto nivel de tecnología que tenían al ser instaladas, con su grado de concentración implícito. La reducción de empresas en estas ramas fue del 2.8% y 29.8% respectivamente, aumentando el empleo con un 33.8% en las industrias intermedias y un 68.0% en la rama de metalmecánicas (cuadro 4.12).

4.4.3. El terremoto de 1972 y sus efectos.

Sin embargo, no podemos decir que la reducción en el número de empresas en el período de los setenta antes mencionada, se debía sólo a un proceso de monopolización. También pudiera haber sido ocasionada en gran medida por el terremoto que sacudió a Managua el 23 de diciembre de 1972. Esto causó daños por el monto de 1.163.1 millones de córdobas a distintos sectores de la economía y a la población. Después del sismo se calculó un desempleo en 51.700 familias; 8.000 a 10.000 muertos; 24.000 viviendas dañadas; 250.000 trabajadores desplazados; 27 kms² de oficinas públicas y privadas perdidas o seriamente dañadas; 14 fábricas perdidas o seriamente dañadas; 7 millones de metros cúbicos de escombros, etc.. Después del terremoto, la dinastía de Somoza especulaba descaradamente con bienes inmuebles, malversaba fondos provenientes del extranjero, y utilizaba la Guardia Nacional para suprimir cualquier protesta.

El daño total en el sector industrial se estimó, originalmente, en 43.7 millones de córdobas, recibiendo el mayor impacto la industria pequeña y talleres artesanales, con un 95% de destrucción. Según una encuesta realizada por el Banco Central y el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, las pequeñas empresas y algunas medianas localizadas en la capital, sufrieron daños en activos fijos y existencias por 186.4 millones de córdobas y la mediana y gran industria experimentó pérdidas por 42.6 millones en cuentas por cobrar [Guadamuz y Toledo, 1975: III-1]. Era preocupante el aumento del desempleo en Managua, originado por la destrucción de muchas fábricas. Entendimos que, muchos obreros no calificados o personas sin experiencia trataban de sobrevivir con todo tipo de actividades de servicio y/o de pequeño comercio, vendiendo su fuerza de trabajo en estos sectores o montando algo ellos mismos; parece que, aunque no podimos confirmarlo, muchos lo hicieron con las máquinas robadas de las fábricas destruidas.

El año de 1973 se caracterizó por ser de recuperación en casi todas las actividades económicas del país. Sin embargo, no se pudo evitar la caída de los volúmenes de producción manufacturera, lo cual significó que las acciones para rehabilitar y normalizar las operaciones de las industrias grandes y medianas y el restablecimiento de las pequeñas, no alcanzaron a compensar la menor producción de las destruidas pequeñas industrias y los retrasos en la producción de las medianas y grandes.

En 1974, la industria manufacturera se recuperó, llegando a obtener los niveles del año 1972, antes del terremoto. Sobre todo la rama industrial de materiales de construcción creció enormemente. La ocupación industrial se estimó en 75.200 personas y la desocupación "oficial" en 2.900. El año anterior esta tasa se estimó en 4.900 personas. Dentro de las nuevas inversiones en el sector industrial se destacaron dos

grandes proyectos que tenían que ver con la descentralización manufacturera perseguida después del terremoto: los parques industriales en los departamentos de Masaya, Granada, Jinotepe y León, y la "Zona Franca Industrial de Exportación" en Managua [Guadamuz y Toledo, 1975: IV-6]. En los años '70, las Zonas Francas fueron establecidas en toda la región centroamericana basadas en los principios de plantas/fábricas de ensamblaje financiadas por inversión extranjera y aprovisionadas con componentes extranjeros importados y producidos por mano de obra local barata [Brundenius, 1985: 14]. En Managua tal zona fue montada en 1976. Se establece toda una serie de garantías para atraer a los inversionistas extranjeros ligados a las exportaciones industriales, exportaciones que tienen un carácter muy especializado y de elevado nivel técnico. Matute Ruiz [1974: 22] observa que, atendiendo al hecho de que las compañías asentadas en la "Zona Franca" pudieron vender parte de su producción en el país, no era de extrañar que afectaran fundamentalmente a los capitalistas locales con su tecnología atrasada, impactando en los niveles de empleo. Una cuota adicional de deterioro para los capitalistas nacionales radica en el hecho de que las inserciones que lograron en las ventas al MCCA, fueron copados por las compañías de las "Zonas Francas". Según Matute Ruiz, en esta manera la nueva "Zona Franca" afectó íntimamente a las relaciones sociales del país.

4.4.4. Estructura industrial y inversiones extranjeras.

En cuanto a la estructura industrial, el núcleo de empresas clasificadas como tradicionales se nos muestra con una concentración significativa en su desarrollo, pasando de un 75.4% en 1970 a un 64.9% del Valor Bruto de Producción Industrial en 1974. El grueso de la manufactura del país, entonces, siguió siendo tradicional, descansando sobre la fabricación de artículos de consumo, descollando la fabricación de alimentos con un 39.1% [Matute Ruiz, 1974: 9-10].

En 1978, las exportaciones industriales representaron el 42.4% de todas las exportaciones del país, de los cuales el 54% fueron productos alimenticios. Las ramas más dinámicas fueron las de las bebidas, químicos, productos de consumo durables de metalmecánica, y textiles. Matute Ruiz plantea que, si consideramos las exportaciones industriales por ramas específicas, nos encontramos con que dos ramas (alimentos, sustancias y productos químicos) con un 27.0% del número de empresas, generan el 50.1% del Valor Agregado, el 58.8% de las exportaciones a Centroamérica y el 73.1% de las exportaciones al resto del mundo [Matute Ruiz, 1974: 12]. Según Matute Ruiz, esto fue posible por el notable incremento de la inversión extranjera en estas ramas en el periodo 1960-1970. El calcula que el monto de la inversión extranjera en Nicaragua, en este periodo, fue 327 millones de dólares, de los cuales 253.4 millones (o sea el 77.5%) en los sectores secundarios [Matute Ruiz, 1974: 13].

En efecto, la presencia extranjera era muy grande. En el periodo 1977-1978, 82 diferentes empresas multinacionales (no todas en el sector industrial) operaron en Nicaragua, de los cuales 63 procedieron de los Estados Unidos [Van Toor, 1986: 30]. Wheelock y Carrión [1980] observan al respecto que la industria multinacional, con todo su aparato financiero, tecnológico y de magnitud de empresa se superpuso a la estructura industrial predominantemente artesanal, estancada y sumida en el atraso. Según ellos, la industrialización significó, de este modo, mayor subordinación y profundización de la dependencia económica al imperialismo:

"Industrialización significó de este modo, mayor subordinación y profundización de la dependencia económica respecto del imperialismo, que si ejercía el control monopolístico del comercio exterior de Nicaragua - exportaciones e importaciones -, paso a manipular directamente la producción de los rubros industriales bajo el amparo de las ventajas comerciales e impositivas que otorgó el Mercado Común." [Wheelock & Carrion, 1980: 69].

También Dijkstra [1987b: 118] confirma que el capital extranjero era importante en la industria: las ramas con mayor presencia del mismo, eran las de productos metálicos, productos químicos, derivados del petróleo, alimentos, bebidas, tabaco y textiles, siendo al mismo tiempo las ramas más importantes. Sin embargo, todas estas ramas dependieron enormemente de los insumos importados. En 1976, casi la mitad de las materias primas para todo el sector industrial tenía que ser importada (en 1962 fue el 43%), representando el 28% del Valor Bruto de Producción Industrial. Para la industria química estas cifras llegaron al 53% y al 56% respectivamente, para metalmecánica el 91% y el 35% y para textiles el 62% y el 25% respectivamente. Por ejemplo, mientras que el algodón fue el producto de exportación más importante, más del 60% del hilo para la producción de textiles tenía que ser importado, al igual que casi la mitad de la tela para la producción de vestuario. La única excepción fue la rama de alimentos, que sólo importaba el 13% de sus materias primas, contribuyendo el 40% del Valor Bruto de Producción Industrial [Jacobs, 1984: 4-5].

4.4.5. Desarrollo de la mano de obra industrial.

Por el tamaño reducido de la gran industria, el país contaba con un proletariado urbano poco desarrollado. La gran industria no fue capaz de absorber el crecimiento acelerado de la población urbana, ocasionado prioritariamente por la migración hacia la capital de un gran número de campesinos sin tierras²⁰. Entre 1950 y 1976 la participación de la fuerza de trabajo en la agricultura en el total había disminuido del 67.7% al 46.1%. Entre 1971 y 1976, el proceso de monopolización en la manufactura llevó a una disminución de la participación de la fuerza de trabajo industrial del 11.0% al 9.5%. En cambio, la expansión del sector de servicios y comercio era importante, tanto en el sector moderno (bancos, etc.) como en las actividades de pequeño comercio y de los vendedores ambulantes. La participación de estos dos sectores servicios y comercio en la fuerza de trabajo total creció del 15.2% al 32.3% entre 1950 y 1976 [De Franco, 1979: 46].

Ya en 1977, Managua albergó la cuarta parte de la fuerza de trabajo del país. Según una investigación del CINASE [1978], el 45% de la población de Managua en 1978 se encontraba en el sector informal urbano [citado en MIPLAN, 1983: 7]. De Franco [1979: 108], llega a la misma cifra. Según él, el número de desempleados en Managua se duplicó entre 1971 y 1976, creciendo a una tasa del 15.4% por año [De Franco, 1979: 52]. La encuesta experimental de ocupación y desocupación realizada por el PREALC [1972] en los barrios marginales de Managua, reveló, que uno de cada 5 hombres jefes de hogar que pertenecían a la fuerza de trabajo estaban cesantes. Mas aun, entre los jóvenes de 15 a 24 años, la tasa de ocupación era cercana al 47% y la tasa de desocupación promedio para toda la fuerza de trabajo de los barrios marginales de Managua llegaba a la alarmante cifra del 30.5%. La misma encuesta demuestra que el 40% de la población ocupada tenía tanto trabajo como ingresos inestables. También se destaca una alta relación de fuerza de trabajo urbana y marginal ocupada en industria doméstica (23% de la fuerza de trabajo en los barrios marginales), comercio (24.6%) y los servicios (31.6%). Esto implica que las

tres ramas consideradas absorbieron tres cuartas partes del empleo total del sector informal urbano. De Franco [1979: 162] llega a una cifra del 34.1% de pequeñas empresas manufactureras dentro de su muestra.

4.4.6. La guerra de liberación y sus efectos.

El daño total causado por la guerra de liberación durante los años 1977-1979 fue estimado en 480 millones de dolares, lo que corresponde al 37% de la Producción Nacional Bruta en 1978. El daño material al sector industrial, ocasionado sobre todo por los bombardeos de Somoza, fue de 150 millones de dolares, incluyendo el daño a edificios, inventarios, existencias, materias primas y pérdidas de encargos [De Groot & Ruben, 1982: 93]. Según un estudio del Banco Central [BCN, 1979b] en Managua, albergando al 56% de toda la industria, mas de la mitad de las fabricas sufrieron por lo menos el 25% de daño en edificios, producción y existencias, y el 17% sufrió por lo menos un daño del 50%. La fabrica El Porvenir, por ejemplo, una de las mas importantes fabricas de textiles, quedo inactiva por mas de un año. El empleo industrial en Managua disminuyo el 26%, mientras que el desempleo total llego al 30% y la inflación al 80% [Jacobs, 1984: 7]. Aunque no bien cuantificada, parece que muchos obreros no calificados o personas sin experiencia, en los primeros meses posteriores al Triunfo, montaron algo ellos mismos, por la destrucción de muchas fabricas.

Las cifras mencionadas no incluyen el daño ocasionado por los descensos de la producción y las exportaciones del sector industrial. El descenso total de la producción para todos los ramas industriales entre 1977 y 1979 fue calculado en 37.3% [De Groot & Ruben, 1982: 100]. Sólo el año 1979 experimento un descenso del 26.8%, sufriendo las ramas de textiles, calzado y prendas de vestir, madera y corcho, papel, y maquinaria, artículos eléctricos y no electricos un descenso de mas del 35% (ver anexos, cuadro 1). Especialmente el subsector de alimentos y el subsector agroindustrial experimentaban fuertes descensos. Ambos subsectores sufrieron el mayor daño a edificios, existencias e inventarios.

También los sectores industriales de exportación mostraron un descenso en la producción: quimicos con el 32.3%, productos metalicos con el 50.8%, y equipo de transporte con el 40.5%. En cuanto a estos sectores la causa no fue tanto el daño a la capacidad de producción, sino mas bien la falta de materias primas, repuestos y maquinaria. Es decir, Somoza impuso un rígido sistema de restricción de divisas que influyo en las importaciones. Además, la devaluación de la moneda en abril 1979 condujo a un aumento relativo de los precios de productos importados. Por ultimo, después de mayo de 1979 no se admiten importaciones normales. El comercio de Nicaragua con los otros países del MCCA descendio al 40% entre 1977 y 1979. A consecuencia de esto, los sectores industriales de exportación tenían una importante sobrecapacidad [De Groot & Ruben, 1982: 100].

Igual que después del terremoto en 1972, hay indicaciones de que la guerra de liberación motivo, a raíz de la destrucción de infraestructura física causada por el Somocismo, en los primeros meses que sucedieron al Triunfo, un engrosamiento adicional de la pequeña industria, sobre todo en las otras ciudades del país. Por ejemplo, en Managua, el 90% del calzado existente en el comercio desaparecio a causa del terremoto y había que reponerlo. La guerra de liberación había dejado sin zapatos a las tiendas de Managua, León, Matagalpa, Chinandega, Estelí y Masaya. Se habían perdido mas de un millón de pares de zapatos y había que reponerlos. Una fábrica de calzado como CECALSA, había sido destruida totalmente, y las otras tardaron varios meses en volver a funcionar. La demanda de calzado en ambas ocasiones era muy grande y fue la gran oportunidad para muchos operarios en las otras

ciudades, quienes pasaron a convertirse en propietarios de talleres. En Masaya por ejemplo, hasta el terremoto existían 116 talleres de calzado entre grandes, medianos y pequeños y habían unos 600 operarios de zapatería. Al llegar al Triunfo en 1979, los talleres de zapatería en Masaya fueron en aumento hasta contabilizar 273 talleres, con casi 1.500 operarios [González Rocha en *El Nuevo Diario*, 2 de abril de 1987].

En los últimos años antes de la Revolución la situación económica del país se deterioró rápidamente. El modelo del acelerado desarrollo capitalista bajo el régimen de Somoza había llevado a una modernización rápida de la economía y de la estructura social. Los frutos del crecimiento económico fueron casi totalmente acaparados por la familia Somoza y la burguesía local, sin dejar beneficio alguno para el pueblo nicaragüense. En 1975 la fortuna de Somoza se estimó entre medio y dos millares de dólares. Esta se componía, además de toda clase de bienes raíces, de 117 empresas, las cuales producían alrededor del 40% del PBN. Tales empresas variaban desde la explotación agraria, la cría de porcinos, bancos, una flota pesquera, la compañía aérea LANICA, una red hotelera, y, hasta bancos de sangre. Para el abastecimiento de dichos bancos de sangre, los prisioneros políticos fueron literalmente desangrados, siendo el plasma vendido a alto precio a los Estados Unidos [Laino, 1983: 71]. Sólo en el sector agrícola, Somoza y sus amigos, poseían alrededor de 2.000 unidades de producción.

La consecuencia que trajo el rápido desarrollo capitalista, fue, una marginalización de gran parte de la población. Bajo marginalización entendemos, siguiendo Amin [1976b: 63-64], el conjunto de mecanismos que conducen a la pauperización, como la proletarianización de los artesanos, la proletarianización y semi-proletarianización del campesinado, y su pauperización sin proletarianización (por carecer de posibilidades para vender su fuerza de trabajo). Durante los últimos años de la dinastía de Somoza la mitad de la población tuvo que mantenerse con un ingreso anual de 289 dólares. Sólo el 5% de la población percibía el 28% de los ingresos nacionales, mientras que el 50% apenas el 15% [FIDA, 1980: 53]. La gran mayoría de la población estaba privada de las necesidades básicas elementales, tales como: agua potable, luz eléctrica, educación, y salud. El 60% de los adultos no sabía leer ni escribir, es más, en el campo hasta el 90% no podía hacerlo [Dijkstra & van Hees, 1983: 4]. Fue justamente esta población marginalizada que, junto con elementos radicales de la clase media y parte de la burguesía perjudicada por el clan de Somoza, que respaldaron la Revolución Popular Sandinista.

Es en 1978, cuando se derrumba todo el modelo económico. La presión político-militar del Frente Sandinista de Liberación Nacional en este momento coadyuvó a que todos los intentos de realizar un desarrollo capitalista dependiente, cedieran paso a una represión sangrienta y una fuga de capitales [FitzGerald, 1982: 205]. Esta fuga fue estimada en 500 millones de dólares [Conroy, 1985: 45]. Concluyendo podemos decir que, los Sandinistas, al derrocar a Somoza el 19 de julio de 1979, heredaron una estructura industrial que en breve se caracterizó por:

- a. Una profunda dependencia del mercado internacional, requiriendo una alta proporción de materias primas e insumos importadas y dependiendo para sus exportaciones de productos no tradicionales de un Mercado Centroamericano inestable.
- b. Un desarrollo del sector industrial que no permitió una articulación (a través de enlaces) adecuada con el sector agrícola, no solamente en el sentido de que la industria no proporcionó en forma suficiente al sector agrícola los medios de producción o medios para mejorar el nivel de vida de la población rural, sino que también la agricultura orientada hacia la exportación no proporcionó mate-

rias primas suficientes para la industria alimenticia. La industrialización de tipo substitutiva de importaciones que se llevó a cabo, fue dirigida principalmente a industrias complementarias para servir al sector agroexportador (por ejemplo: embalaje de carne, fertilizantes), generando ganancias en divisas fuertes para la oligarquía terrateniente [Brundenius, 1985: 22].

- c. La coexistencia de empresas grandes y medianas a la par de miles de pequeñas industrias, tipo taller, representando una gran variedad de relaciones pre capitalistas; éstas últimas manteniendo su importancia no solamente por haber creado puestos de trabajo y por el hecho de que principalmente producen bienes de consumo básico, sino que también porque son altamente dependientes de materias primas y otros insumos importados [Brundenius, 1985: 22].
- d. Una alta concentración geográfica de la actividad industrial en la Región Pacífica, sobre todo en la capital. En 1979, aproximadamente el 65% del Valor Bruto de la Producción fue producido en Managua. El 50% del empleo generado por el sector radicaba en Managua [MIND, 1981a: 20]²¹.

Resumiendo, podemos afirmar que en la década de los '70, el grueso de la manufactura del país, siguió siendo tradicional, descansando sobre la fabricación de artículos de consumo. Se continuó el proceso de desplazamiento de los establecimientos artesanales, ocasionado por el proceso de monopolización, basado en el uso intenso de la tecnología moderna. Sin embargo, aunque no disponemos de cifras exactas, hay indicaciones de que el desarrollo de los talleres artesanales vivió una gran dinámica. Es probable que el terremoto de 1972 y la guerra de liberación, que destruyeron gran parte de los mismos, inmediatamente después, motivaron un engrosamiento adicional del sector artesanal, sobre todo en las otras ciudades del país. A fines de la década, la crisis política se intensificó, llevando a su vez a una crisis económica creciente. Con el estallido de la Revolución en 1979 se derrumba todo el modelo económico.

4.5. La no articulación entre la gran y pequeña industria.

Al comienzo de este trabajo nosotros pensábamos denominar la fase que va desde la integración al MCCA hasta el terremoto de 1972, como la de la substitución de las importaciones; hemos visto sin embargo, que, para Nicaragua, las condicionantes fundamentales del notable crecimiento del producto industrial entre 1960 y 1971 fueron principalmente el incremento de la demanda interna, las exportaciones de productos industriales y, en menor medida, el proceso de substitución de importaciones. Entonces parecería más válido hablar de un proceso de substitución de la pequeña industria, en lugar de un proceso de substitución de las importaciones. Las nuevas industrias traen una tecnología moderna, que ocupa crecientemente menos mano de obra, causando el cierre de fábricas tecnológicamente obsoletas, y causando desempleo y subempleo. Gran parte de la pequeña industria es desplazada por dichas nuevas industrias. Tanto en la década de los '60, como en menor medida en la década anterior, las mismas hicieran de esta manera cambiar el modelo, el carácter del consumo nacional.

Cuando comparamos el proceso de industrialización para Nicaragua según los estratos fabril y artesanal, con los otros países centroamericanos, observamos que el último estrato generó en 1962 el 43% del Producto Interno Bruto Industrial, el porcentaje más alto entre los países centroamericanos. En 1975, este porcentaje había disminuido hasta el 15%²², el más bajo a excepción de Costa Rica, país donde el estrato artesanal nunca fue muy importante (cuadro 4.13).

Cuadro 4.13. Centroamérica: Producto Interno Bruto Industrial y Empleo Industrial según estrato fabril y artesanal, 1962, 1968, 1975.

Región/ país	Producto Interno Bruto Industrial (en porcentajes) ^a			Empleo Industrial (en porcentajes)			Productividad (en pesos C.A. de 1970)		
	Total	Fabr.	Art.	Total	Fabr.	Art.	Total	Fabril	Artes.
Centroamérica									
1962	100.0	65.9	34.1	100.0	36.3	63.7	1.429	2.596	763
1968	100.0	71.7	28.3	100.0	38.3	61.7	1.928	3.607	886
1975	100.0	82.1	17.9	100.0	44.9	55.1	2.160	2.951	703
Guatemala									
1962	100.0	61.7	38.3	100.0	24.4	75.6	1.325	3.347	671
1968	100.0	63.1	36.9	100.0	27.4	72.6	1.744	4.022	886
1975	100.0	78.2	21.8	100.0	31.6	68.4	1.850	4.576	590
El Salvador									
1962	100.0	69.8	30.2	100.0	44.0	56.0	1.284	2.036	693
1968	100.0	73.0	27.0	100.0	46.0	54.0	1.861	2.949	931
1975	100.0	80.0	20.0	100.0	56.1	43.9	2.081	2.966	948
Honduras									
1962	100.0	59.8	40.2	100.0	34.1	65.9	1.281	2.248	780
1968	100.0	71.1	28.9	100.0	36.5	63.5	1.611	3.139	734
1975	100.0	84.0	16.0	100.0	46.8	53.2	1.694	3.043	508
Nicaragua									
1962	100.0	57.0	43.0	100.0	40.5	59.5	1.455	2.044	1.054
1968	100.0	76.6	23.4	100.0	45.0	55.0	2.062	3.510	878
1975	100.0	85.0	15.0	100.0	54.0	46.0	2.310	3.638	753
Costa Rica									
1962	100.0	80.0	20.0	100.0	54.0	46.0	2.196	3.249	957
1968	100.0	82.0	18.0	100.0	50.3	49.7	2.778	4.529	1.007
1975	100.0	87.0	13.0	100.0	53.8	46.2	3.703	5.983	1.043

Notas:

a. Comparación hecha al tipo de cambio oficial.

Fuente: CEPAL: *Industrialización en Centroamérica 1960-1980*. México: CEPAL, Naciones Unidas, septiembre de 1983, en base del cuadro 19, p. 37. Cifras basadas en los censos industriales regionales de 1962 y 1968. Las cifras de 1975 se estimaron.

Del cuadro se desprende que, en Nicaragua, el desplazamiento de los establecimientos artesanales tenía la mayor magnitud, tanto con respecto a la participación de los mismos en el empleo (-13.5% entre 1962 y 1975), como en el Producto Interno Bruto Industrial (-28.0%). La productividad del estrato fabril resultó ser la de más

rápido aumento (excepto en Costa Rica), mientras que la del estrato artesanal experimentó el mayor descenso con respecto a los otros países.

En cambio, El Salvador y Costa Rica, registraron tasas positivas, aunque modestas, de la dinámica de la productividad en el estrato artesanal, experimentando al mismo tiempo dichos países, uno de los más bajos descensos en la participación del mismo, con respecto al Producto Interno Bruto Industrial. En Costa Rica la participación del estrato artesanal en el empleo industrial incluso aumentó ligeramente. Parece que en estos dos países sí, se estableció una articulación entre los dos sectores. Aparte de la expansión de un proceso de subcontratación, la CEPAL [1983: 39] atribuye este fenómeno también al crecimiento de la demanda interna por productos de estas actividades que fue impulsada por el sector público y a la expansión de las exportaciones tradicionales. Cabe mencionar que, con respecto a los otros tres países, la CEPAL [1983: 35], menciona la destrucción de la pequeña empresa por los terremotos de Nicaragua y Guatemala, y el huracán "Fifi" de Honduras. Esto puede haber influido la participación del estrato artesanal en estos países. Sin embargo, hemos visto que, por lo menos en el caso de Nicaragua, dicha destrucción parece haber sido contrarrestada en parte, por el surgimiento de muchos nuevos pequeños establecimientos, por parte de ex-obreros de fábricas destruidas y otras personas; establecimientos cuya importancia económica en primer instancia no fue registrada oficialmente.

Resulta que en Nicaragua, gran parte los segmentos artesanales de la producción fueron desplazados, mientras que la industria que surgió fue incapaz de absorber cantidades importantes de fuerza de trabajo, ni siquiera pudo ofrecer reorientación a la pequeña producción asignándole el papel de proveedora de insumos y bienes intermedios, como ocurrió en muchos países dependientes que transitaron el periodo de sustitución de importaciones. Es decir, que no se dió la "primera fase" de un sistema de subcontratación de la pequeña industria. Ambos subsectores (pequeña industria restante y gran industria) continuaron desarticulados entre sí, o por los menos teniendo una relación unidireccional. Este último aspecto vemos confirmado por De Franco [1979: 185], quién plantea en su disertación sobre el "sector informal" que la mayoría de los establecimientos informales nicaragüenses, tenían una posición unidireccional con respecto a insumos: ellos son dependientes del sector formal en cuanto a insumos y no proveen nada al sector formal. Esta tendencia se ve reforzada por el hecho de que el sector formal provee parte del equipo y maquinaria al sector informal.

¿Porqué la gran industria nunca desarrolló una articulación con la pequeña industria en Nicaragua?. Resulta muy difícil responder a esta pregunta. Podrían plantearse algunas hipótesis:

1. La gran industria no necesitaba subcontratar a la pequeña industria para bajar los costos de la producción, porque los salarios en la mediana y gran industria ya eran muy bajos.

La teoría sobre el sistema de subcontratación nos dice que dicho sistema rebaja mucho los costos de producción, entre otros, porque disminuye los costos del capital variable. Si investigamos la hipótesis planteada, encontramos que, en comparación con los otros países centroamericanos, para el año 1962, en efecto los salarios horarios promedios y los costos de la mano de obra industrial en Nicaragua eran los más bajos (cuadro 4.14). Probablemente influyó en esto, el que hubiera una abundante oferta de fuerza de trabajo no calificada, (constituído sobre todo por campesinos expulsados de sus tierras), que daba lugar a salarios bajos.

Cuadro 4.14. Centroamérica: Resumen de los promedios aritméticos horarios de los salarios y costos de mano de obra industrial, 1962 (en pesos centroamericanos = dólares).

Países	Salario horario por tiempo	Costos horarios de mano de obra
Guatemala	0.222	0.331
El Salvador	0.210	0.289
Honduras	0.271	0.365
Nicaragua	0.202	0.260
Costa Rica	0.254	0.309
Panamá	0.536	0.666

Fuente: PREALC: *Situación y perspectivas del empleo en Nicaragua - Tomo II*. Santiago, Chile: PREALC, Organización Internacional del Trabajo, octubre de 1973, cuadro VIII-12.

Para la década de los '70, disponemos de información contradictoria. Por un lado, existe información de que los salarios semanales en el sector industrial (fabril) eran relativamente bajos, en comparación con los otros sectores nicaragüenses. En efecto, éstos representaron en 1971 sólo el 75% de los sectores comercio y gobierno [BCN, 1972b: 415]. Por otro lado, el PREALC [1973: VIII-15], afirma que informaciones verbales posteriores, las que no pudieron ser confirmadas, señalaban a Nicaragua como uno de los países del MCCA con niveles más altos de salarios industriales en 1970-1971. Según información del Banco Central de Nicaragua, el salario mínimo en la industria alcanzó en 1977 a 645 córdobas por mes (86 dólares, al tipo de cambio de este periodo), es decir, el 50% mayor a los salarios recibidos en el campo. En el mismo año, el salario promedio nacional alcanzó a 1.249 córdobas (167 dólares), casi dos veces mayor al salario mínimo industrial [BCN, 1979c].

Por último tenemos información de De Franco [1979: 148] sobre la relación de los salarios semanales de los trabajadores en el segmento productivo del sector "informal" y los del sector "formal", distinguida por él. Esta relación era 0.78 para hombres y 0.77 para mujeres para el año 1977. Esto significa que los salarios en el sector formal manufacturero eran un 22% mayor al del sector informal manufacturero. Es cierto entonces que los salarios de los trabajadores del estrato fabril eran más altos que los mismos en el estrato informal o artesanal, pero la cuestión es, si, esta diferencia del 22% era suficiente para subcontratar al último estrato. Quizás en las décadas anteriores los salarios de los estratos se diferenciaban mucho más, pero desgraciadamente no tenemos cifras al respecto para investigar esta suposición.

Resumiendo los datos mencionados, parecería que, por lo menos en la década de los '60, cuando se dió la integración del país al Mercado Común Centroamericano, los salarios industriales en efecto no eran muy altos. Para dicho periodo, pudiera ser entonces, que la hipótesis número 1, fuera correcta. Para la década de los '70, pensamos, que, la información disponible no nos permite sacar conclusiones confiables al respecto, sin embargo, creemos que los salarios del sector fabril y artesanal, no se diferenciaban tanto, como para poder facilitar un sistema de subcontratación.

2. El mercado nacional no era suficientemente grande o la industria mediana y grande no era capaz de dominar la oferta en su totalidad. Pudiera ser que la pequeña industria tuviera su propio mercado de ventas, con suficiente ganancia y no necesitara ser subcontratado por grandes industrias.

Esto significa que, aunque gran parte de los pequeños establecimientos manufactureros fueron desplazados, la pequeña industria restante absorbió parte del empleo desplazado y continuó produciendo básicamente bienes de consumo final para satisfacer las necesidades básicas de la población de bajos ingresos, integrada a la reproducción de la fuerza de trabajo y compitiendo en muchos casos con la mediana y gran industria. Esto significaría un proceso de concentración del empleo industrial pequeño y artesanal en una cantidad menor de talleres. Aunque se debería estudiar más profundamente la capacidad de competencia de los establecimientos restantes con la mediana y gran industria, en principio podría influir en esto: la baja composición orgánica del capital de las ramas en que más se ha desarrollado, la autoexplotación (trabajo familiar), la sobreexplotación de la fuerza de trabajo (salarios inferiores, ausencia de pagos por beneficios sociales), la ausencia de (o los menores) gastos administrativos y de ventas, las diferencias de calidad y los privilegios o evasiones impositivas; o sea muchos argumentos clásicos de la teoría sobre el "sector informal". Quizás la red de comercialización de la gran industria no estaba suficientemente desarrollada tampoco.

Desgraciadamente también en este caso no tenemos datos confiables para investigar todas estas suposiciones. Por otro lado, el hecho de que la pequeña industria persiste y que el empleo del estrato artesanal sólo decreció del 59.5% hasta el 46.0% entre 1962 y 1975, es decir que logró mantenerse en cierta medida, pudiera indicar que la hipótesis número 2 también fuera correcta.

3. La industrialización del país tenía carácter de capital intensivo, y trajo consigo tecnología moderna, situación que no facilitó la subcontratación de los establecimientos en su mayoría muy pequeños y con un nivel de tecnología artesanal.

Hemos visto anteriormente que el proceso de monopolización de la manufactura, se basó en la aparición de fábricas "modernas", caracterizadas por un alto nivel de tecnología al ser instaladas, con un grado de concentración implícito. Opinamos que la tecnología y, consecuentemente, el nivel de productividad de estas fábricas, no era de ninguna manera compatible con el subsector de la pequeña industria, que tenía mayormente un carácter muy pequeño y artesanal: en 1982 por ejemplo, encontramos que el 81.5% de los establecimientos del subsector ocupaba hasta 5 trabajadores [INEC, 1984a]. Es decir, la brecha tecnológica era demasiado grande, para que la mediana y gran industria, pudiera colocar determinados subprocesos de la producción, por medio de la subcontratación. La gran industria no tenía nada que colocar, y los pequeños establecimientos no tenían nada que ofrecer. El carácter de capital intensivo de la nueva industria, se explica por el notable incremento de la inversión extranjera en la industria y las exportaciones favorables de productos agrícolas, los que facilitaron una capacidad de importación de bienes de capital creciente. Además, la importación de bienes de capital fue fuertemente subvencionada. En este sentido, creemos que la observación de Wheelock y Carrión [1980: 69], aunque no está fundada empíricamente, es correcta: la industria multinacional, con todo su aparato financiero, tecnológico y de magnitud de empresa se superpuso a la estructura industrial, predominantemente artesanal, estancada y sumida en el atraso.

Surgieron fábricas de cemento, de aluminio, y fábricas como NICALIT, Plywood, METASA, que desplazaron a la pequeña industria que fabricaba ladrillos, adobe, te-

jas, etc.. Surgieron fábricas que hicieron Coca Cola, Fanta, Milca, substituyendo a los frescos naturales hechos por la pequeña industria²³. Surgió la fábrica TANIC, produciendo cigarrillos y desplazando a los puros de fabricación pequeña industrial. Surgió una fábrica de galletas, desplazando a los pasteles. Surgieron las fábricas SANDAK, ROLTER y MANICA, desplazando a la pequeña industria de calzado y cuero. Surgieron empresas medianas de vestuario, desplazando a la pequeña industria de vestuario. Las microempresas artesanales no tenían espacio en este modelo de industrialización. Aunque se debería estudiar más profundamente la situación en los otros países centroamericanos, supongamos que, el hecho de que el desplazamiento de los establecimientos artesanales en Nicaragua, tenía la mayor magnitud dentro de los mismos, se podría explicar por:

- el hecho de que el subsector de la pequeña industria en Nicaragua, era uno de los más atrasados, con mayor nivel de microempresas (aunque se debería estudiar más profundamente la composición del mismo en los otros países centroamericanos);
- el menor cambio de la estructura industrial de Nicaragua bajo la integración centroamericana, concentrándose la industrialización en gran parte en industrias de producción de bienes de consumo no duraderos, los cuales se colocaron mayormente en el mercado interno;
- el modelo del acelerado desarrollo capitalista bajo el régimen de Somoza, que llevó a la modernización más rápida de la economía nacional de todos los países, es decir, el capitalismo se insertó aún más violentamente en Nicaragua.

Resumiendo pensamos que, aunque las hipótesis número 1 y 2 pueden explicar en parte la ausencia de una articulación entre, por un lado la mediana y gran industria, y por otro lado la pequeña industria, la hipótesis número 3 es la que tiene el mayor poder explicativo de las tres.

4.6. Resumen y conclusiones.

Con respecto al análisis del proceso de industrialización y del desarrollo de la pequeña industria de Nicaragua en el periodo 1945-1979 antes apuntado, hay que recordar que está basado en gran parte en estimaciones, las cuales además resultan a veces contradictorias, y que no disponemos de datos exactos de este periodo. Sin embargo, de los datos disponibles, se pueden indicar diferentes fases en el proceso de industrialización, para situar su modificación profunda:

- a. La fase que va desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la integración del país en el MCCA (1945-1960).

El ritmo de industrialización en este periodo ha sido bastante elevado: el Producto Bruto Industrial casi se cuadruplicó entre los años 1945 y 1963 y el grado de industrialización del país alcanzó al 13.1% (1960), ocupando el segundo lugar en Centroamérica. Sin embargo, la estructura industrial era poco diversificada ya que las industrias tradicionales productoras de bienes de consumo tenían una marcada preponderancia en la composición de la producción del sector: la industrialización se desarrollaba preferentemente hacia la transformación de productos agrícolas y hacia la producción de bienes de consumo, inducida por la expansión del poder de compra de la población a causa de los aumentos favorables de las exportaciones agrícolas; la producción de bienes intermedios y de capital era muy reducida. Aunque algunas

ramas industriales se articulaban con el sector agrícola, para el modelo de industrialización, fue necesario no sólo aumentar las importaciones de bienes intermedios y de capital, sino también abastecerse desde el exterior, de un alto porcentaje de materias primas necesarias para su elaboración. La producción nacional no era suficiente para satisfacer la demanda doméstica; muchos bienes manufacturados debían ser importados, constituyendo en 1962 el 80.5% de las importaciones totales.

La estructura del Valor Agregado industrial, mostró pocas variaciones con la excepción de la expansión en la década 1950-1960 de la industria textil y la caída de la producción de calzado y prendas de vestir. La expansión de la industria textil, se relaciona en parte con el desarrollo de la actividad algodonera, y la baja en la participación de calzado y prendas de vestir, se explica por el lento crecimiento de estas actividades.

Desgraciadamente no hemos encontrado datos exactos sobre la participación del estrato artesanal (de hasta 4 trabajadores) en el Producto Interno Bruto Industrial o en el Valor Agregado industrial para el periodo 1945-1960, pero sabemos que en 1960, el segmento artesanal absorbía el 87% de los establecimientos industriales y alrededor del 60% del empleo industrial (incluyendo la industria casera). Se estima que en 1962, la participación relativa de los establecimientos pequeños en el Valor Agregado total industrial fue entre el 8% y el 15%, y que el 24% del producto industrial se originaba en el estrato artesanal. Entre las actividades en las que predominaba el segmento artesanal se encontraron las industrias de tostado del café, panadería, elaboración de cajas de madera y muebles, cigarros, puros, producción de ladrillo y tejas, cordelería y talabartería, calzado, vestuario, y reparación de artefactos eléctricos. También en las ramas fabriles más desarrolladas (como la de textiles, alimentos y bebidas) la producción artesanal era considerable. Estos establecimientos artesanales continuaron produciendo básicamente bienes de consumo final para satisfacer las necesidades básicas de la población de bajos ingresos, integrada a la reproducción de la fuerza de trabajo y compitiendo en muchos casos con la mediana y gran industria. Pero en algunos casos la producción artesanal probablemente fue desplazada por la industria fabril, (por lo menos en cuanto a su participación en el Valor Agregado del sector se refiere), tal fue el caso de los establecimientos de calzado y prendas de vestir, y de fabricación de muebles, entre otros.

b. La fase que va desde la integración en el MCCA hasta el terremoto (1960-1972).

La incorporación de Nicaragua al MCCA dió un nuevo impulso al desarrollo industrial del país a partir de 1960. Se modifican las condiciones para el desarrollo industrial al ampliarse las dimensiones del mercado para las manufacturas elaboradas. Al final de la década del '60 el sector industrial en Nicaragua, contribuyó con un quinto del producto total y de la mitad de las exportaciones del país. En efecto, en la década de los '60, el país experimentó el mayor desarrollo industrial de todos los países centroamericanos. La industrialización estaba parcialmente dirigida a la sustitución de importaciones, las cuales por las características del mercado consistía en bienes de consumo e insumos para la industria y otros sectores, principalmente el agrícola. Pero de hecho, las condicionantes fundamentales del notable crecimiento del producto industrial fueron principalmente el incremento de la demanda interna, las exportaciones de productos industriales y, en menor medida, el proceso de sustitución de importaciones. No se dió un proceso de acumulación industrial a gran escala. Por otra parte, las nuevas fábricas eran de gran capital intensivo, el que se debía a las inversiones extranjeras y la política de subvención de la importación de bienes de capital; por ello generaban relativamente poco trabajo. Aunque una parte

considerable de la producción industrial, sobre todo la agro-industria, se basó en materias primas e insumos nacionales, como existía poca industria básica, las industrias de producción de bienes de consumo, dependían mayormente de la importación de materias primas, productos semifabricados y de bienes de capital. Por otro lado, los bienes de consumo terminados se colocaron mayormente en el mercado interno. Es decir, en cuanto a sus materias primas e insumos, se dió una desintegración de la industria con el resto de la producción nacional, pero había integración con el mercado interno en cuanto a la comercialización de sus productos.

La integración al Mercado Común no fue suficiente para que se produjera en Nicaragua un tipo de desarrollo manufacturero que modificara sustancialmente la composición de la producción industrial; las ramas tradicionales continúan representando un alto porcentaje del Producto Industrial. Sin embargo, el hecho en si tuvo un impacto muy fuerte en la composición del sector industrial con respecto a los estratos fabril y artesanal. Con las nuevas industrias surge el uso de tecnología moderna, que ocupa crecientemente menos mano de obra. Como resultado, las fábricas tecnológicamente obsoletas tienen que cerrar, el desempleo y subempleo aumenta, y en sólo una década, gran parte de la pequeña producción artesanal y pequeña industrial es desplazada. La CEPAL [1983: 37] menciona para los años 1962 y 1968 una participación del estrato artesanal en el Producto Interno Bruto Industrial del 43.0% y 23.4% respectivamente, bajando al mismo tiempo la participación del estrato en el empleo industrial del 59.5% al 55.0%. En las ramas de alimentos, confección, muebles, calzado y cuero, el desplazamiento de la pequeña industria ha sido más notable.

c. La fase de la estagnación económica y de la guerra de liberación (1972-1979).

En los años setenta se continuó el proceso de desplazamiento de las establecimientos artesanales por el proceso de monopolización, basado en el uso intensivo de la tecnología moderna. Además, se tendió a la fabricación cada vez mayor de productos con materias primas e insumos importados, en la llamada "Zona Franca de Exportación Industrial", fábricas que pudieron vender parte de su producción en el mercado interno. Entre 1970 y 1974 desapareció el 36.4% de las empresas, sobre todo las de carácter artesanal. En las ramas de muebles y accesorios y las de calzado y prendas de vestir, tanto el número de empresas, como el personal empleado se redujeron dramáticamente, aumentando a la vez enormemente su productividad. Los únicos datos sobre la participación del estrato artesanal industrial que tenemos para la década, son los de la CEPAL, que estima que entre 1968 y 1975, la participación del mismo en el PIB Industrial, bajó del 23.4% al 15%. En el mismo periodo, la participación de aquel en el empleo industrial, bajó del 55% al 46%.

No obstante, aunque no disponemos de cifras confiables al respecto, hay indicadores que dicen que el desarrollo cuantitativo de los talleres artesanales, vivió una gran dinámica. Es probable que el terremoto de 1972, que destruyó un gran número de, tanto establecimientos industriales y comerciales pequeños como grandes, haciendo saltar los niveles de desempleo en Managua, motivara inmediatamente después, un engrosamiento adicional de la pequeña industria, sobre todo en las otras ciudades del país. Un fenómeno similar se habría producido en los primeros meses que sucedieron al Triunfo, a raíz de la destrucción de infraestructura física, causada por el Somocismo en la guerra de liberación. Entonces, si dichas suposiciones son correctas, (pero no las podemos confirmar porque estos hechos no pudieron "captarse" en los informes oficiales), podríamos plantear que los años de 1972 y 1979 daban un "nuevo" espacio a la pequeña industria.

Referiéndonos a la teoría sobre la "subordinación de los modos de producción" (capítulo 2), tenemos que concluir que, en el caso de Nicaragua, no se dió una articulación entre, por una parte, la mediana y gran industria, y por otro parte, la pequeña industria; no surgió un sistema de subcontratación de la última. Es decir, la ampliación del mercado interno, ocasionada principalmente por el crecimiento de los ingresos percibidos en el sector agroexportador, tenía como efecto sólo el desplazamiento de la pequeña industria hacia la mediana y gran industria; ésta última, substituyó a la primera, cambiando de esta manera el modelo, el carácter del consumo nacional. Hemos atribuido la ausencia de dicha articulación, principalmente a la rápida industrialización de tipo moderno y de gran capital intensivo; ésta, no era de ninguna manera compatible con el atrasado sector artesanal con alto número de microempresas. Sin embargo, también puede haber influido, el hecho de que, la gran industria no pudo dominar la oferta en su totalidad, y el que la pequeña industria tuviera su propio mercado de ventas, con suficiente ganancias, sin embargo, no pudimos confirmar esta suposición. Por último podría haber influido el hecho de que los salarios en la mediana y gran industria, por lo menos en la década de los '60, eran muy bajos, por lo cual la misma no necesitaba subcontratar a la pequeña industria.

Con el Triunfo de la Revolución Popular Sandinista, termina la fase pre revolucionaria de la pequeña industria y será el punto de análisis de la evolución inmediata de la misma y sus características actuales.

CAPITULO 5

EL DESARROLLO SOCIOECONOMICO DE
NICARAGUA DESPUES DE 1979

5.1. Introducción.

En adelante de los siguientes capítulos, en los que abordamos el desarrollo de la pequeña industria después del Triunfo de 1979, y para la comprensión de las condiciones de dicho desarrollo, creemos necesario bosquejar primero su "contexto", es decir, el desarrollo socioeconómico del país en general y las características estructurales de su economía. Queremos distinguir el desarrollo socioeconómico en tres fases: primero, la fase de recuperación económica, en la cual se efectúan algunas transformaciones estructurales, segundo, la fase de reestructuración de la economía, en la que los objetivos de la estrategia de desarrollo socioeconómico se clarifican cada vez más, al mismo tiempo que se intensifica la guerra, y tercero, la fase de sobrevivencia económica, en la cual se deben tomar algunas medidas radicales, entre otras, para contrarrestar la presión de la continua guerra provocada y llevada a cabo por el gobierno de los Estados Unidos. Al mismo tiempo, trataremos algunos problemas fundamentales de la reestructuración, los cuales también están relacionados con el desarrollo de la pequeña industria, tales como: la influencia de la guerra, el paradigma dominante en la política socioeconómica del gobierno, la rápida urbanización, el problema del sector informal, y la "tercialización" de la economía en los últimos años.

5.2. La fase de recuperación.¹

El nuevo gobierno se vió rápidamente enfrentado al déficit estructural de la economía nicaragüense. Como anteriormente se esbozara, la misma conocía una gran dependencia económica, financiera y tecnológica del extranjero, caracterizada por una elevada deuda externa, tecnología caduca y divergente y una creciente deteriorización en los términos de cambio. Los diferentes sectores de producción no estaban entre sí sincronizados; existe una insignificante relación entre el sector agrícola y el industrial, un alto grado de monopolización, y un bajo grado de acumulación de capital. El país conocía un sector agrícola dinámico dirigido a la exportación y algunas industrias modernas por una parte, y, por otra parte la producción de alimentos, fue durante años, descuidada, siendo las posibilidades de trabajo urbanas insuficientes para poder absorber la migración hacia las ciudades. Tanto para la industria como para el sector agrícola-exportador (algodón, café, carnes y azúcar), debió importarse mucho: materias primas, insumos, maquinaria, abonos químicos etc.. Existía poca fuerza de trabajo industrial calificada y alta desocupación tanto invisible como visible. Había entonces gran diferencia en el desarrollo de las fuerzas de producción y una gran diversidad en las relaciones sociales de producción. La desigualdad social era enorme.

La Revolución, tal como se llevó a cabo, con el FSLN en la vanguardia, y en conjunto con otras fuerzas sociales, significó no solamente un cambio político, sino que además debieron echarse las bases de un nuevo sistema socio-económico. Lo que a su vez significaba que las relaciones de posesión y la división de las utilidades económicas debieran ser drásticamente cambiadas, ya que, como FitzGerald [1982: 208] menciona, el pueblo no había llevado adelante la Revolución, para permitir la

existencia del "Somocismo sin Somoza". El objetivo más importante tenía que ver con el conjuro rápido de la crisis económica. La política económica de los primeros meses, elaboraba en una habitación del hotel Intercontinental en Managua, donde el nuevo gobierno se instaló durante los primeros días, tenía un objetivo central: *"la defensa, consolidación y avance de la Revolución"* [MIPLAN 1980: 11].

El Programa de Unidad Nacional del nuevo gobierno, anunciado en julio de 1979, excluyó de antemano el transitar por un estado socialista. Se aspiró expresamente a una "hegemonía popular" y no a una "dictadura del proletariado". Los puntos centrales del programa constituían el proyecto de la "economía mixta", una participación popular y una democracia efectiva. Se trataba de un programa que debía reunir tanto a los campesinos y obreros, como a los sectores patrióticos de la burguesía y a la clase media. Todas las fuerzas políticas y económicas debían formar parte de la reconstrucción, también la burguesía opositora. Es claro que había espacio para tal programa. El apoyo popular al FSLN era una realidad. Había poca oposición de parte de la clase media y de la burguesía, y existía mucha simpatía internacional por Nicaragua.

Desde el punto de vista económico, el nuevo estado era más fuerte que en la época de Somoza. Como punto primero y ventajoso, diremos que todos los bienes del clan Somoza, pasaron automáticamente a manos del estado. Esto significó para el mismo, inmediatamente, la producción del 40% del PBN². Dichas propiedades: la mitad de todos los latifundios de más de 500 hectáreas, un cuarto del total de la industria, grandes empresas constructoras, hoteles, bienes raíces, etc., pasaron a ser parte del sector del "Área de Propiedad del Pueblo" (APP). Este sector, de hecho, constituyó el punto neurálgico de las actividades económicas (sino hubiera sido así, Somoza no le habría prestado tanta atención) dando además la posibilidad de hacer cambios radicales sin tener que ir más lejos en los cambios de las propiedades. Para prevenir una quiebra económica inmediata y poder controlar las inversiones, los créditos y el producto de las exportaciones, tanto el sistema financiero en su totalidad, como el comercio extranjero fueron nacionalizados. También fueron organizadas una cantidad de empresas estatales con el objetivo de hacer un uso racional de los recursos del país [FitzGerald, 1982: 209].

Uno de los problemas económicos más urgentes, que el país tenía inmediatamente después de la liberación, fue el de la recuperación de los daños causados por la guerra, y la reorganización del gobierno. El resultado directo de dicha guerra se tradujo en 50.000 muertos, 100.000 heridos; un gran daño a la infraestructura a saber: destrucción de edificios, de fábricas, de maquinaria por un valor de medio millar de dólares; una fuga de capital de medio millar de dólares. El último año, prácticamente no se había plantado ni algodón ni maíz, y la producción industrial había parado casi totalmente. La producción per cápita había descendido al nivel de 1962. Sin embargo, de los daños causados por la guerra, se dió una recuperación mucho más rápida de lo esperado. Según FitzGerald [1982: 211], esto se debió en gran parte al entusiasmo del pueblo, organizado en los comités barriales CDS ("Comités de Defensa Sandinista").

En segundo lugar debió ponerse en marcha la supresión del déficit de alimentos que a consecuencia se había creado, y de la gran desocupación. Se distribuyeron grandes cantidades de alimentos importados simultáneamente con la creación de puestos de trabajo en el sector público, dándose la paga en especies.

El tercer problema lo constituía la gigantesca deuda externa de 1.6 millares de dólares, producida por Somoza en sus últimos años. Esta suma sideral significaba en la práctica 640 dólares per cápita, dicha suma significaba casi el valor de los ingresos per cápita de la población [Brundenius, 1985: 5]. Pero no sólo Somoza era responsable

de semejante deuda, también lo eran otros sectores de la burguesía. Muy poco antes de la victoria, tanto terratenientes como dueños de fábricas estrujaron muchos créditos bancarios. Los créditos, en lugar de ser invertidos, salieron del país junto con los solicitantes. Para no caer en desgracia con los prestamistas internacionales, Nicaragua se vió obligada a reconocer esta deuda, con excepción de la parte contraída por Somoza en los últimos años, para comprar armas. Sin embargo, debieron de darse prórrogas en el pago. Las negociaciones de la deuda externa comenzaron en septiembre de 1979 en la capital de México. Para poder quedar fuera de las manos del Fondo Monetario Internacional debió negociarse directamente con las bancas comerciales. Fue una decisión arriesgada, la cual sin embargo, después de largas tratativas, significó condiciones relativamente favorables para Nicaragua [ver Teunissen, 1982].

Por último debió de comenzarse con la reconstrucción de la economía, para después, como lo describe FitzGerald [1982: 208], poder aspirar a lo que nunca se persiguió: desarrollo económico en lugar de solamente crecimiento económico, justicia social en lugar de explotación, y un lugar igualitario que les corresponde en la división internacional del trabajo, y no dependencia.

En septiembre de 1979, se comenzó con el proyecto de una nueva estructura económica. Tal proyecto implicaba una amplia estrategia económica para los primeros cinco años de gobierno. Más de 200 personas, desde ministros y comandantes hasta dirigentes sindicales y secretarías, trabajaron en la elaboración concreta del Programa del Gobierno de Reconstrucción Nacional, que fuera presentado en julio del mismo año. En enero de 1980 se contó con el "*Programa de Reactivación Económica en Beneficio del Pueblo*" [MIPLAN, 1980], el cual fue distribuido en versiones populares, para ser discutidos en las organizaciones populares. Dichas versiones populares fueron editadas en forma de dibujos animados siendo expuestas en los periódicos y la televisión [FitzGerald, 1982: 213].

Los objetivos específicos del Plan '80 fueron:

- La reactivación de la economía con énfasis en las necesidades básicas de la población.
- Una "dinamización" de la estructura operativa del estado por medio de una reforma administrativa, el control financiero y la participación popular.
- La fortalización de la unidad nacional, basada en los obreros, campesinos y artesanos, la clase media y la burguesía "patriótica".
- La iniciación de la transición hacia la "Nueva Economía", garantizando una sociedad más justa e igualitaria.

[MIPLAN, 1980: 11-15].

En lo que respecta a la recuperación de la producción, se dió preferencia a aquellos sectores que directa o indirectamente, podían aportar en la provisión de las necesidades básicas elementales de la población. De manera que se dió mayor prioridad al sector agrícola que al industrial. No sólo el cultivo de alimentos debió ser estimulado, sino que además debió de hacerse lo mismo con la exportación agraria, con el objetivo de poder efectuar los pagos de importación. La industria sería solamente estimulada en lo que tuviera que ver con la producción de productos básicos tales como: ropas, medicamentos, jabones, etc.. Es así que se dió lugar preferencial a la industria ligada al sector agrario (producción de insumos a saber: insecticidas, elaboración de productos agrícolas), la llamada agro-industria [Dijkstra & van Hees, 1983: 5].

El Producto Bruto Nacional debía ser llevado, en el término de un año, al 91% del nivel logrado en 1978, debían de crearse 95.000 puestos de trabajo y se nece-

sitaban por lo menos 223 millones de dólares para inversiones públicas, ya que el sector privado, probablemente no haría todavía nuevas inversiones, a lo sumo éstas serían de carácter substitutivo. La dificultad más grande, para el logro de estos objetivos, se presentaba con respecto a la demanda de la economía y el control de la distribución de ingresos. La economía debía ser recuperada mientras que el ingreso de los grupos más pobres de la población debía de ser redistribuido. Esta situación debía de darse en un clima tal, de manera que no se produjera inflación interna y déficit en el balance de pagos, vehiculizados éstos por una parte a través del mercado negro, falta de alimentos, movilización obrera, y, por otra parte vulnerabilidad externa. Por ello la experiencia de los primeros años tanto de Chile (bajo Allende) como de Cuba, fueron tomadas con seriedad. De manera que a primera vista fueron practicadas medidas "conservativas", tales como: restricciones salariales, alza en los impuestos (para lo cual fueron respetados los grupos con bajos ingresos) y control de las divisas. En este marco, se podía planificar tanto la oferta como la demanda, y se creaba mayor espacio para reformas de futuro más radicales.

Por ello se puso el acento en el aumento del "ingreso social", es decir desarrollar los rubros sociales tales como: salud, vivienda, educación, etc., en lugar de ir directamente a un aumento salarial, lo que, en el caso de no haber existido una suficiente producción de mercancías, habría actuado sobre la inflación. La planificación de la demanda, tenía un objetivo tanto estabilizador como redistribuidor. Los ingresos rurales serían más rápidamente incrementados que los del área urbana, de manera de poder reducir la diferencia entre ambos.

Aunque la estrategia económica estaba fundamentalmente dirigida a obreros y campesinos, se invitó a empresarios del sector privado a participar, a cambio de garantizarse una razonable ganancia y seguridad de las posesiones. Esta situación sería válida siempre y cuando, dichos empresarios cumplieran con los mandatos legales y se abstubieran de practicar la ocultación de impuestos, y, de estimular la especulación y la fuga de capitales. No obstante, según FitzGerald [1982: 216], desde el principio fue claro que la combinación de, tanto la expansión estatal, la movilización política, la restricción salarial, como la transición hacia una economía más planificada, ofrecería un campo lleno de fuertes tensiones.

Y, aunque el Plan '80 aspirara al logro de cifras altamente ambiciosas, fue posible llegar al 95% tanto en el sector agrícola como en el industrial. Esto se debió fundamentalmente a dos situaciones concretas: por una parte, a la inesperada y buena respuesta dado por los pequeños campesinos y las cooperativas a las medidas de incentivación de precios y asistencia técnica, y por otra parte, a la reacción positiva que dieron el APP industrial y los propietarios medianos de fábricas. El PBN con el ascenso del 4.6%, alcanzó el 81% del nivel de 1978 (cuadro 5.1).

Muchos algodoneros sembraron nuevamente los campos, los ganaderos repusieron el ganado y casi todos los empresarios abrieron nuevamente sus fábricas (ver también anexos, cuadro A1). A pesar de la naciente tensión entre el sector privado y el estado, no se daban interrupciones importantes en la producción, ni huelgas, ni ocupaciones de terrenos, ni fugas graves de capital o de personal técnico. En lo que respecta a la recuperación de la producción, se puede decir que la reactivación tuvo un franco suceso.

Cuadro 5.1. Nicaragua: Principales indicadores económicos, 1978-1986.

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986 ^a
Indicadores económicos básicos:									
PIB (millones de \$ de 1970)	1.155	850	935	984	973	1.018	1.004	-	-
PIB per cápita (\$)	442	316	337	344	329	333	316	-	-
Indicadores económicos de corto plazo:									
	Tasas de crecimiento								
PIB (%)	-7.8	-26.4	4.6	5.4	-0.8	4.6	-1.6	-4.1	-0.4
PIB per cápita (%)	-10.7	-28.4	1.5	2.0	-4.1	1.2	-4.9	-7.4	-3.7
Precios al consumidor, dic. a dic. (%)	-	-	-2.9	23.2	22.2	32.9	50.2	334.3	747.4
Sueldos y salarios reales (%) ^c	-	-	-	1.1	-5.0	1.7	-6.9	-5.7	-30.0
Déficit fiscal/PIB (%) ^b	-	13.3	9.2	12.4	13.6	30.0	24.8	23.3	15.8
Sector externo:									
	Millones de dólares								
Exportaciones f.o.b.	720	672	494	553	447	471	430	338	292
Importaciones f.o.b.	658	511	908	1.036	829	905	890	973	955
Saldo balance comercial	62	161	- 414	- 483	- 382	- 434	- 460	- 635	- 663
Saldo cuenta corriente	- 34	90	- 491	- 563	- 514	- 488	- 505	- 681	- 685
Deuda externa pública	961	1.136	1.825	2.566	3.139	3.788	4.362	4.936	5.773
Servicio de la deuda externa pública/expor- taciones (%)	14.3	8.9	22.3	34.7	45.4	21.8	18.4	20.0	13.2

Notas:

- a. Cifras preliminares.
- b. De corto, mediano y largo plazo.
- c. Salario promedio mensual total percibido por los afiliados al Instituto Nicaragüense de Seguridad Social y Bienestar (INSSBI).
- no conocido.

Fuente: 1978 y 1979: CEPAL: *Centroamérica: Evaluación de sus economías en 1983, "Nicaragua"*. México: CEPAL, marzo de 1984; y CEPAL: *Notas para el Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 1984, "Nicaragua"*. México: CEPAL, julio de 1985 (también para las cifras del PIB 1978-1984); 1980-1986: CEPAL: *Notas para el Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 1986, "Nicaragua"*. México: CEPAL, junio de 1987.

En cuanto al control de la demanda, el hecho de que la inflación se mantuviera en un 30% (60% en 1979) es por demás ilustrativo del éxito alcanzado. Los ingresos del sector rural aumentaron rápidamente, la desocupación fue reducida al 15%, y al fin del año se dió un déficit de fuerza de trabajo para asistir la cosecha. Los ingresos en la zona urbana no sufrieron ningún aumento, más aún, entre enero y septiembre de 1980, se registró un ligero descenso de los mismos. No obstante, la fuerte reducción de arriendos en la ciudad, la drástica rebaja de rentas de arrendamien-

to, la ampliación de la salud pública, las crecientes posibilidades de trabajo y el control sobre los precios de los alimentos básicos, más los efectos de la campaña de alfabetización, condujeron a un considerable aumento no monetario del estandarte de vida de la clase trabajadora [FitzGerald, 1982: 219]

Un dato interesante del Plan '80, se refiere a, que a pesar de haber alcanzado en su mayoría las cifras a las que se aspiraba, el acuerdo económico-social era frágil, esto se desprendía del mismo plan y de los acontecimientos acaecidos durante el año. Una reacción política de la burguesía o de los Estados Unidos en 1980, habría hecho perecer la economía por medio de la desestabilización, y aunque aun no había sucedido, la amenaza continuaba presente. Según FitzGerald [1982: 220], era igualmente claro que los siguientes pasos en el proceso de reforma social, podrían abrir las puertas para el estallido en la alianza con la burguesía.

5.3. La fase de reestructuración de la economía.³

5.3.1. Desarrollo en los años posteriores al Plan '80.

El amplio programa de reconstrucción comenzado en 1980, fue continuado en 1981, y por sobre todo las provisiones sociales como la salud y la educación, fueron intensamente incrementadas. A modo de ejemplo diremos que el presupuesto para la educación fue cuatro veces más alto que en 1978, bajo el gobierno de Somoza. Como consecuencia de la crisis de divisas y de las medidas de boicot tomadas por los Estados Unidos (en marzo 1981 los Estados Unidos anularon un crédito importante de cereales) el 9 de septiembre de 1981 fue anunciado el estado de emergencia económica y social. Se decidió entonces reducir los gastos estatales, controlar el mercado paralelo, marcar significativamente los impuestos de la importación de artículos de lujo, prohibir las huelgas y declarar pasible de cargo la decapitalización de las industrias y latifundios. Aunque el programa en su totalidad dejó ver resultados sorprendentes (el Producto Bruto Nacional creció en un 5.4%) aumentó el déficit estatal. El problema ya había sido reconocido el año anterior visto el nombre del plan económico para 1981: *"Programa Económico de Austeridad y Eficiencia"* [MIPLAN, 1981]. Austeridad y eficiencia, porque pasarían varios años antes de que la economía volviera al nivel de 1977, y porque por el momento, Nicaragua, del 60 al 70% de divisas que percibía por concepto de exportación, debería destinarlo al pago de la deuda externa y a la importación de petróleo.

Tal como se puede ver en el cuadro 5.1, después de la Revolución fue difícil mantener el nivel de exportación. Los productos de exportación más importantes son: café, algodón, azúcar, carne y productos industriales, sobre todo los productos químicos. Con respecto a las cabezas de ganado, diremos que fueron enormemente disminuidas en 1979. En esos tiempos de inseguridad, los ganaderos dieron prioridad a sus reses para ser sacrificadas, y en los años siguientes, muchos de ellos, sacaron su "capital corriente" al exterior. Muchos latifundistas se negaron a plantar algodón. La exportación de azúcar se vio reducida a pesar de la alta producción, como consecuencia del aumento en el consumo interno. Además, el hecho de que los Estados Unidos redujeran la cuota de importación de azúcar nicaraguense, de 58 a 6 toneladas en 1983, significó la pérdida de un mercado con altos precios. Los productos industriales tenían fundamentalmente que ver con un mercado decadente de los países Centroamericanos azotados por la crisis económica y la guerra.

Sin embargo, el desarrollo de los precios promedio de los productos de exportación, no era tan desfavorable. El problema radicaba en el gigantesco crecimiento de

los precios de los productos importados. Según estimaciones hechas por CEPAL [1984], la relación de precios exportación/importación, para Nicaragua entre 1977 y 1983, tuvo un descenso promedio del 40%, y desde 1979 del 26%. Desde este punto de vista, el país en consecuencia, sufre el mismo destino que otros países subdesarrollados que exportan productos agrícolas. Por ello no se trata de ningún milagro, el hecho de que el balance de pago del país no esté en mejores condiciones. Desde 1980 el balance comercial mostró un déficit constante de alrededor de los 400 millones de dólares, lo que a su vez representa más o menos el valor de la exportación; después de 1984 el déficit incluso alcanza a más de 600 millones de dólares (cuadro 5.1).

Después de dos años de próspero crecimiento económico, llegó el mismo a detenerse para luego descender en 1982 al -0.8%. El año fue marcado en gran medida por tres hechos: el aumento de las actividades contrarrevolucionarias desde Honduras y Costa Rica; las inundaciones de mayo y junio, seguidas de un largo periodo de sequía, más el problema estructural de la economía de exportación nicaragüense, la cual en el mismo año cayó totalmente bajo la influencia de la recesión económica mundial. Una de la causas más importantes del retroceso económico, se debió a la carencia de divisas. Como consecuencia de las inundaciones y de la sequía una gran parte de la cosecha se perdió y se disminuyó el volumen de la exportación. A causa de la carencia de divisas, la industria funcionó apenas en un 60% de su capacidad, ya que se pudo importar pocas materias primas y pocos repuestos. Por sobre todo descendió el crecimiento del sector de la construcción. El daño material causado por las inundaciones y la sequía se estimó en 356 millones de dólares. Principalmente la producción de granos básicos para el consumo interno fue baja, no habiendo alcanzado el nivel del año anterior. De manera que en este rubro no fue posible autoabastecerse, como había sido planificado para 1982.

En 1983 aún no había desaparecido el desmejoramiento de la situación económica del año anterior. Sin embargo se vió un ligero crecimiento de la producción y de las inversiones, mientras que el comercio exterior se mantuvo más o menos en el mismo nivel. Se había esperado un crecimiento económico del 6%, pero por último se llegó al 4.6%. Sin embargo, en 1984 el PIB cayó otra vez hasta llegar a un crecimiento negativo del 1.6%.

5.3.2. La economía mixta nicaragüense.

En los primeros años después del Plan '80, el cual fue un tipo de plan de emergencia puesto en marcha inmediatamente después de la liberación, cristalizaron más profundamente los objetivos del gobierno Sandinista. Resumiendo podemos decir que Nicaragua trata de buscar su propio camino, basado en los siguientes objetivos:

- Aspirar al autoabastecimiento en lo que respecta a los alimentos básicos.
- La obtención de divisas extranjeras por medio de la exportación de la mayor variada cantidad posible de productos agrícolas (diversificación); esto último para hacer la dependencia lo más insignificante posible.
- Diversificación de las relaciones comerciales internacionales; abandonar los mercados tradicionales desfavorables, y buscar nuevos compradores para sus productos de exportación; aumento de la cantidad de países de donde se importa y sobre todo dirigirse hacia los países donde se pueda obtener créditos y tecnología.
- Reestructuración industrial dirigida a la producción de bienes de consumo básicos para el mercado interno, haciendo el mayor uso posible de las materias primas e insumos nacionales (entre otros productos agro-industriales).

- Aumento del poder de adquisición de la población, creando salarios mínimos y reforzando los derechos de los trabajadores a todos los niveles.

El modelo de la "economía mixta" es de gran interés, para lograr estos objetivos. Economía mixta no se emplea en Nicaragua, en el sentido neo capitalista, donde el estado está al servicio de la expansión capitalista, debiendo despejar del camino, los efectos no favorables de dicha expansión, tales como la sobreproducción y la desocupación. El sector estatal en Nicaragua, no cumple con una función complementaria con respecto al sector privado, creando y manteniendo para el mismo condiciones generales de producción (infraestructura, servicios). En Nicaragua, "economía mixta" significa que el estado "separa" el excedente excesivo de ganancias del sector privado, y lo canaliza hacia los grupos más pobres de la población. Esto no quiere decir que el sector privado sea despreciado, sino que se le asigna una importante función en la economía. Los empresarios son invitados a invertir, debiendo cumplir con las leyes, además de no retirar sus respectivos capitales fuera del país. Si se niegan a invertir o dejan sus suelos improductivos, les son confiscados. Por otra parte deben de ocuparse de que existan buenas condiciones de trabajo y que su producción contemple las necesidades de la mayoría del pueblo nicaragüense.

Sergio Ramírez, ahora vicepresidente, ha dado una acertada descripción del contenido que implica para Nicaragua, "economía mixta":

"Por economía mixta, nosotros no concebimos dos modelos económicos que subsistan uno junto al otro, de manera que uno de ellos reencarne los mismos viejos mecanismos de producción capitalista salvaje; como si la Revolución pudiera contemplar una especie de 'zona libre', para un intocable y arcaico sistema de explotación privada. Más bien, la economía mixta debe de partir de una implantación armoniosa, del sector privado dentro del conjunto del cuadro estratégico del Área de Propiedad del Pueblo. Este último sector debe ser profundamente conciente de la responsabilidad política que enfrenta, al enfocar el sistema económico nacional en su totalidad hacia tanto el cambio, como la producción y distribución de la riqueza." [citado en van Hees & van Toor, 1982: 123; nuestra traducción].

La economía es mixta en lo que respecta a la propiedad de los medios de producción. Tomando como base esta propiedad se distinguen sectores a saber:

- un sector privado compuesto tanto de grandes empresarios como de pequeños campesinos y artesanos;
- el sector cooperativo urbano y rural;
- el sector estatal o Área de Propiedad del Pueblo, APP.

Dentro del sector privado, un poco menos de la mitad de la producción, se encuentra en manos de unos pocos grandes empresarios (el sector capitalista) y el resto en manos de decenas de miles de pequeños y medianos empresarios y campesinos (cuadro 5.2). Una gran parte de los pequeños productores están asociados en cooperativas, tanto en la zona urbana, como en la zona rural. El sector privado y cooperativo constituyen el 55% del PBN (1983) y controlan estimativamente el 70% de la producción material. Según Chamorro & FitzGerald [1987: 22], el movimiento cooperativo contaba en 1985 con unos 100.000 socios, contribuyendo al mismo tiempo con un 20% de la producción de bienes y servicios esenciales del país⁴.

Cuadro 5.2. Nicaragua: Estructura de la producción por relación de propiedad, 1977, 1980, 1983 (en porcentajes del Producto Bruto Nacional).

Sectores	Grandes y medianas empresas privadas			Pequeños productores			Area de Propiedad del Pueblo, APP		
	1977	1980	1983	1977	1980	1983	1977	1980	1983
Agricultura	77	63	33	23	23	42	0	14	25
Industria	85	60	49	15	15	23	0	25	28
Minas y Construcción	75	5	5	15	15	5	10	80	90
Comercio y Servicios	60	25	12	30	50	50	10	25	38
Totales	67	38	22	22	28	33	11	34	45

Fuente: C. Vilas: *Nicaragua Año V: Transformaciones y Tensiones en la Economía*. Managua: febrero de 1985. Cifras provenientes del MIPLAN, MIDINRA, INEC y MIND.

Coraggio [1983: 7-8] afirma que, dentro del modelo de la "economía mixta", fueron tomadas en primera instancia, medidas favorables para el sector privado:

- Al nacionalizar el sistema financiero en bancarrota, el estado, se hace responsable de la deuda externa contraída en años anteriores. La fuga de capital en momentos cercanos a la victoria, no fue considerada como pasible de castigo judicial, ni se exigió su reintegración.
- Se puso a disposición una amplia asistencia crediticia y técnica, para poder llevar a cabo inversiones substitutivas y productivas además de ofrecerse divisas para poder importar.
- Tanto el pequeño comercio como el sector artesanal no fueron nacionalizados, como se hizo por ejemplo en Cuba.
- Las tomas de tierras y las huelgas fueron prohibidas con el objetivo de prevenir pérdidas en la producción. Esta situación condujo a un enfrentamiento con la extrema izquierda. Miembros del sindicato CAUS fueron detenidos bajo la acusación de promover huelgas y les fueron asignadas duras penas judiciales.
- La posibilidad de importar artículos de lujo permaneció vigente. A los intermediarios y especulantes no se les impuso castigos económicos, pero a cambio el estado actuó como alternativo en el comercio interno y en la provisión de materias primas.
- La constitución del Consejo de Estado, donde sectores de la burguesía podían tomar lugar.
- La inflación fue retraída un paso atrás, y como consecuencia surge un clima económico más seguro pudiéndose así prevenir la especulación.
- Los latifundistas y dueños de fábricas habían contraído con los bancos grandes deudas, por lo que se podrían haber confiscado sus bienes, hecho que no se llevó a cabo.

Queda claro que el FSLN no abrió el fuego contra la "iniciativa privada", y que en cambio invitó tanto a empresarios como a latifundistas, a invertir, a iniciar la plantación de sus tierras y a aumentar la producción. A cambio, el sector privado

debía someterse a los objetivos sociales propuestos: procurar salarios más altos, mejoramiento de las condiciones de trabajo, permision de las actividades sindicales, y atender las inversiones prioritarias.

Podemos decir que la estrategia del FSLN tuvo en parte éxito. Aquellos sectores de la burguesía que se negaron invertir o sacaron del país su capital fueron censurados sin que la burguesía patriótica se distanciara del FSLN. Los que en esta situación llevaban las ganancias, eran los pequeños productores. Pero también muchos grandes empresarios, pudieron negociar con el FSLN, y optaron por una nueva inversión en sus posesiones. El modelo de la economía mixta, era para una parte de la burguesía, aceptable. Otros, en cambio, optaron por abandonar el país, o por sumarse a la oposición.

La burguesía opositora era sin embargo débil y estaba dividida, y no contaba con un líder concordante. El Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP), representando a grandes y medianos empresarios, comerciantes y terratenientes, era la única fuerza opositora real. La dirección de este Consejo y una parte de sus miembros se han volcado contra el FSLN, utilizando su restante poder económico (descapitalización y sabotaje económico) para dar marcha atrás a la Revolución⁵. Sin embargo, este sector de la burguesía, que por lo demás encuentra apoyo en partes de la pequeña burguesía, tal como la cúpula de la iglesia católica, los sindicatos de derecha CTN y CUS, y su vocero el periódico "La Prensa", no se encuentra en condiciones de formular un programa socio-económico alternativo al del FSLN. Pero, tampoco antes de la victoria Sandinista se encontraba en condiciones de obtener apoyo para su programa alternativo, de un "Somocismo sin Somoza".

En el correr de los años les fue expropiado a dueños de industrias privadas y terratenientes que se negaron a producir, o que estaban ocupados con la descapitalización de sus fábricas o tierras. No obstante, la estructura de las relaciones de propiedad dentro de la economía mixta nicaraguense casi no ha cambiado desde 1983. El 55% del PBN y el 70% de la producción material, se encuentra aún en manos de particulares. Cabe observar que muchos productores privados opinan que el modelo de la economía mixta, no es más que una maniobra táctica del FSLN, ya que este partido se refiere muchas veces a diferentes "fases" en el proceso revolucionario. Sin embargo, pensamos como Coraggio [1986: 169], que esta pueda haber sido quizás la intención en el pasado, pero actualmente el desarrollo de dicho proceso y la discusión sobre diferentes fases dentro del mismo, se refiere más que nada a la superación del subdesarrollo, que a la eliminación de la propiedad privada o capitalista. Esto lo vemos reflejado, por ejemplo, en un discurso del comandante Víctor Tirado López:

"... I'm asked if private enterprise is going to survive in Nicaragua. ... (the mixed economy) is a strategic program, not a tactical maneuver; ... it's an emulation to see who is the most efficient, more productive, and who can resolve social problems. Therefore, the enterprises which raise their efficiency, their productivity, and help to solve the problems of backwardness, of poverty, of ignorance, are those which are going to survive, regardless of whether they are public or private." [Transcripción del discurso dado en la casa "José Benito Escobar", el 25 de febrero de 1985, citado en Coraggio, 1986: 169-170].

El sector estatal produce entonces el 45% del PBN, tomando a su cargo alrededor de una tercera parte de la producción material. El sector industrial estatal está constituido por alrededor de unas 95 fábricas, pertenecientes a Somoza y su clan,

las cuales fueron nacionalizadas en 1979. Estas fábricas, una cuarta parte de todas las fábricas en el país, representaban en 1980, el 22% del valor agregado industrial y fueron incorporadas a la Corporación Industrial del Pueblo, COIP. Las otras fábricas han quedado en manos particulares. Aquí también no se tiene la intención de ampliar la participación industrial estatal a salvo de eventuales confiscaciones o traspados de industrias descapitalizadas. En 1983, el estado representaba el 28% de la producción industrial. El estado tiene por sobre todo una gran participación en la producción de bienes de consumo duraderos y bienes de capital, ascendiendo el mismo al 56.3%. Pero el sector privado controla la producción de bienes intermedios; la participación estatal en este sector estratégico es apenas el 27% [Brundenius, 1985: 33].

Al comienzo de la Revolución, y por medio de la nacionalización, el APP en el sector agrícola, abarcaba más de 1 millón de manzanas (1 manzana = 0.7 hectáreas), las cuales provenían de las posesiones de Somoza. Las 2.000 fincas, que constituyen el 23% del suelo cultivado y en las cuales se producen los cultivos de exportación, debían de conformar la base de la futura acumulación agraria. No obstante, la mayoría de las actividades agrícolas, se ubican en los diferentes grupos de tanto los grandes campesinos individuales, las cooperativas (en 1982 se contaba con casi 3.000 cooperativas, con un total de 70.000 afiliados) como de los pequeños campesinos independientes. En 1982, los grandes y medianos campesinos controlaban el 44.6% de la producción, mientras que las cooperativas de créditos y servicios (CCS) el 25.4% (inclusive los pequeños campesinos no organizados), las cooperativas de producción (CAS) controlaban el 6.1%, y las fincas estatales el 24.9% [Ruben, 1986: 71].

Resumiendo, podemos decir que, aunque el sector privado controla la mayor parte de la producción del país, el estado ejerce una gran influencia en la economía. En el siguiente párrafo veremos de qué manera el gobierno nicaraguense trata de dirigir la economía mixta y cuales instrumentos pueden usarse para el mismo.

5.3.3. Planificación de la economía.

La distribución de las divisas y la política de créditos, junto con las posesiones del APP, conforman instrumentos importantes de apoyo al gobierno Sandinista para planificar la economía. Instrumento, que, proporciona las posibilidades de cambios profundos en la estructura económica, sin que sea necesario introducir nuevos cambios en la propiedad.

La decisión de utilizar las divisas para importar, es el medio más importante que posee el gobierno, para la "conducción" de la actividad económica. Por el hecho de que casi toda la producción depende de las importaciones, la decisión tomada acerca de la distribución de divisas, resulta ser la determinante en cuanto a qué producción será mantenida o estimulada, y cual no. De esta forma pudo reducirse, después del Triunfo, tanto la importación de los artículos de consumo, así como la de los artículos de lujo. Antes de llevar a cabo la distribución de divisas en los diferentes sectores de producción, son determinadas las prioridades anualmente, junto con el proyecto del plan económico⁶. Para las empresas estatales se implanta una planificación dirigida, mientras que se trata de estimular el sector privado por medio de una política de incentivos (créditos, subsidios, etc.). Desde 1980 se priorizó la producción de bienes de consumo básicos, seguido de la producción de artículos de exportación. A partir de 1983 y en forma explícita dentro de los planes económicos posteriores a 1985, se llegó a colocar claramente en primer lugar, la defensa del país.

Además de la distribución de las divisas, el estado dispone de otros medios para la "conducción" de la economía, a saber:

- la realización de una reforma agraria;
- la puesta en marcha de nuevos proyectos de inversión;
- la distribución de las relaciones comerciales;
- una política tanto salarial como de precios y subsidios.

En el correr de los años, la estrategia respecto a la reforma agraria y al desarrollo agrícola, fue varias veces cambiada. En las diferentes fases de la reforma agraria fueron consecutivamente el punto central, las actividades económicas estatales, el sector cooperativo y los campesinos independientes. Según Ruben [1986: 59], los cambios de la política de gobierno, encontraron mayormente sus fundamentos, en las críticas hechas a los efectos positivos y negativos de las medidas aplicadas anteriormente a la producción, a la distribución de ingresos o a las relaciones políticas internas.

En la primera fase de la Reforma Agraria (1979-1981) se expropiaron las posesiones de Somoza y se nacionalizan, creándose las UPE ("Unidad de Producción Estatal"), unidades que pasan a estar bajo la conducción del Instituto Nicaragüense de Reforma Agraria (INRA). Este hecho se basa por sobre todo en el mantenimiento del nivel de producción, para lo cual la actividad económica debe de funcionar como una unidad. Al mismo tiempo, se trata de estimular la producción campesina por medio sobre todo, de la política de precios y créditos.

La segunda fase de la Reforma Agraria comienza a mediados de 1981, y se anuncia tanto la Ley de Reforma Agraria como la Ley de Formación de Cooperativas. La nueva Ley de Reforma Agraria posibilita la expropiación de tierras, si éstas permanecen improductivas, o sea ineficientemente trabajadas. Sin embargo, este reglamento sólo es válido para parcelas con una extensión mayor a 350 o 700 hectáreas, según la región, abonando el estado, por ellas, una suma de rescate. A diferencia de los años anteriores, la mayoría de las tierras expropiadas, el 79%, pasan a manos de las cooperativas de producción, mientras que cierta cantidad de propiedades estatales pasan a las cooperativas. Sin embargo, en primera instancia, los efectos positivos en la producción se mantienen ausentes. En dicha fase, el sector exportador privado, es estimulado a través de la implantación de un curso paralelo de la moneda. Tal curso es llevado adelante, por una parte de la producción exportada vía órganos estatales. La concesión de créditos a pequeños y medianos productores rurales, se amplía y refuerza nuevamente, y los precios de producción de los alimentos de cultivo son aumentados.

Durante los primeros cuatro años de la Reforma Agraria, alrededor del 31% del suelo plantado, entra dentro del área de redistribución, así vemos que el 69% del mismo se destina para las actividades estatales, un 30% para las cooperativas, y, sólo el 1% para campesinos individuales.

La tercera fase de la Reforma Agraria comienza en el correr de 1984 y se extiende hasta 1985 y años subsiguientes. En este período, el programa de otorgación individual de tierras, comenzado en 1983, se lleva adelante en forma acelerada, por sobre todo en las zonas de guerra. También la conformación de colonias de refugiados, hace necesario la ampliación de otorgación de las tierras. La política de precios para el área rural sufre modificaciones radicales, con la supresión de los subsidios al consumidor, y, con el alza de los precios de producción. En el sector exportador, los productores privados, perciben hasta una parte de su producción, en dólares. Las empresas estatales son más autónomas y de allí en adelante, son juzgadas por su rendimiento económico. En enero de 1986, se anuncia una adaptación de la Ley de

Reforma Agraria. Desde entonces todas las tierras ineficientemente trabajadas, están sujetas a la expropiación, más allá de la capacidad de explotación [ver Ruben, 1986: 61-64].

En cuanto a la política de inversiones en los sectores productivos, podemos afirmar que en los últimos años y en comparación con otros países, Nicaragua, ha invertido sumas considerables. La mayor parte de las inversiones se realizan tanto para el desarrollo del sector agrícola (mecanización, riego) y el cultivo de nuevos productos (palma africana, patatas, ganadería), para diversificar el paquete de productos agrícolas, como para la elaboración de los productos de dicho sector, para la exportación. Un segundo rubro de inversión es la energía. Con el objeto de ser menos dependiente de la importación de petróleo, se intenta el aprovechamiento de la energía geotérmica existente⁷. Por otra parte se hacen experimentos a pequeña escala con otras fuentes de energía, tales como: viento, agua y bioenergía.

Los proyectos para el desarrollo del sector agrícola y aprovechamiento energético, representan el 80% de las inversiones. De esto último se deduce que la industria pasa a un segundo plano. Como ya hemos visto anteriormente, una gran cantidad de la capacidad de producción industrial, fue destruida durante la guerra, y después de la Revolución, la producción industrial no se recuperó tan rápidamente como se esperaba. Junto al hecho de que el nivel de las exportaciones se mantuvo debajo de lo esperado, haciendo aún más tensa la problemática de las divisas, Dijkstra [citado en Poley, 1986: 67-68] enumera otras causas:

- Una parte de la industria era dependiente de la producción agrícola interna, la cual se había disminuido muchísimo en los rubros de leche, cueros.
- En la rama textil, entre otros, fueron destruidas más fábricas de lo que se pensaba. Se debía importar nueva maquinaria y la recuperación exigía un tiempo mayor⁸.
- El sector privado no participaba siempre en la recuperación. A pesar del abaratamiento de los créditos y de la importación de materias primas, muchos empresarios, estaban inseguros con respecto a la conservación de sus propiedades a largo plazo. En 1981, y en menor medida en 1982, a causa de la descapitalización, varias industrias pasaron a manos del estado.
- La exportación hacia los países del Mercado Común Centroamericano, fue defraudante.

No obstante, la industria presente es de gran importancia, ya que provee de productos básicos a la población, como por ejemplo: jabón, medicinas, vestuario, calzado, fósforos, etc., si este no fuera el caso se debería importar. Otra función de la industria se refiere al suministro de materias primas y semifabricadas a otros sectores a saber: insecticidas y productos empaquetados para el sector agrícola, materiales de construcción, etc.. La política de gobierno apunta al fortalecimiento de ambas funciones de la industria. En 1985 se ponían en marcha algunos proyectos grandes, tales como: una fábrica textil en Esteli⁹, una fábrica de cartón y otra de cemento, la cual debe substituir la viejísima fábrica de Somoza.

Un cuarto rubro de inversión es la infraestructura, prescindiendo de la energía. La red de cables telefónicos se ha ampliado, y, por sobre todo en el interior del país, se han ampliado las carreteras. También han sido varios puertos mejorados, entre los cuales el de Corinto.

Todas estas inversiones juegan un rol muy importante en la política de diversificación de productos de exportación y en la de disminución de la dependencia con el exterior. Esta situación última da la posibilidad de jugar un rol más dinámico

dentro de las relaciones económicas internacionales. En otras palabras, como lo expresó el Comandante Jaime Wheelock, jugar un rol:

"... diferente a ser los productores del postre prescindible de la mesa de las economías industriales: café, azúcar, banana." [Wheelock Román, 1983: 112].

En cuanto al comercio exterior, la estrategia está dirigida a la distribución de las relaciones comerciales sobre más países, de manera que sea posible tanto obtener la mayor cantidad de insumos, tecnología, ayuda y créditos, como ser lo menos vulnerable posible, por el hecho de tener varios mercados de exportación. Tanto con Europa del Este, Japón, la Unión Soviética y otros países del bloque socialista, como con algunos países subdesarrollados, se han abierto vínculos y se han cerrado contratos (ver cuadro 5.3).

El comercio con el bloque socialista, que representó en 1983, alrededor del 15% del total, ha aumentado al más del 33% del total en 1985 y se estima que será casi el 47% en 1986; se trata sobre todo de importaciones crecientes. Los bienes de capital son en su mayoría comprados en Cuba y otros países del "Consejo de Ayuda Mutua Económica" (CAME, el bloque socialista), principalmente en la Unión Soviética, en Alemania Oriental y en Bulgaria. Gran parte de las importaciones consiste en petróleo el que se importa de la Unión Soviética. Los pagos son efectuados por medio de contratos de entrega a largo plazo, de productos de exportación nicaragüense. El comercio con Europa Occidental, Canadá y Japón alcanzó en 1985 al 28% del total. Las exportaciones se dirigen sobre todo a la "Comunidad Económica Europea" (CEE), (en 1985 el 39% de las mismas). En el futuro se quiere dirigir una cuarta parte del comercio respectivamente a los Estados Unidos (a pesar de la política de este país), el bloque socialista, países subdesarrollados y Europa Occidental/Canadá/Japón.

Pero el embargo comercial que los Estados Unidos practicara el 7 de mayo de 1985, contra Nicaragua, ha puesto, por el momento, dicha estrategia fuera de juego. Dicho embargo abarca además del comercio entre los dos países, el movimiento de navegación marítimo y aéreo¹⁰. Aunque el gobierno Sandinista había disminuído considerablemente el comercio con los Estados Unidos, en 1984, el 16% de la importación provenía aún de los mismos (133 millones de dólares), mientras un 12% de la exportación se dirigía hacia dicho país [CEPAL, 1987: 41]. La consecuencia más importante del boicot para la economía nicaragüense, se refiere a que las materias primas y las piezas de repuesto, se han encarecido a partir de los costos de transportes extras y de periodos de entrega más largos. Los costos de transporte por concepto de entrega desde Europa son un 20% más alto que desde los Estados Unidos [IHC, mayo 1985].

Aunque la exportación de los últimos años se ha mantenido estancada en el bajo nivel de alrededor de 440 millones de dólares, descendiendo incluso a unos 300 millones posterior a 1984, la importación mantiene su alto al nivel (cuadro 5.1). Sin embargo, Nicaragua, gracias a los préstamos bilaterales de otros gobiernos, puede continuar con las importaciones. Países de América Latina y, de Europa Occidental y del Este, están dispuestos a hacer entrega de mercancías a Nicaragua, sin que por ello sea necesario realizar el pago, dentro de los primeros años, nos referimos aquí a lo que se llama "líneas de créditos". No obstante, la mayoría de estos créditos están ligados a la compra de mercancías en el país donante.

Cuadro 5.3. Nicaragua: Estructura del comercio exterior de bienes por región y/o país, 1977-1986, en porcentajes.

Pais/región	1977	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986 ^a
Exportaciones f.o.b								
MCCA	21.0	16.7	14.0	12.8	7.7	9.6	8.0	4.5
ALADI ^b	2.7	0.1	2.2	3.4	2.1	1.8	0.0	1.2
CEE	28.4	28.8	19.5	23.4	25.9	29.4	39.2	47.3
EE.UU.	22.8	36.0	25.8	21.9	18.2	12.2	6.6	0.0
Japón	11.0	2.8	11.2	11.1	15.4	24.7	19.9	14.0
Canadá	0.4	6.3	5.1	4.4	1.4	2.9	3.0	3.3
CAME	1.0	1.9	7.3	7.4	12.8	6.2	5.3	19.4
Otros países	12.7	7.4	15.0	15.3	16.6	13.2	18.0	10.3
Total ^c	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Importaciones c.i.f.								
MCCA	21.5	33.9	21.1	15.1	15.1	8.9	6.4	4.9
ALADI ^b	14.9	20.3	26.0	27.3	23.1	17.8	11.3	6.8
Argentina	0.1	0.4	0.0	0.0	0.0	3.4	3.6	-
Brasil	0.7	0.6	0.0	0.0	0.0	1.7	1.5	-
México	2.0	2.2	12.0	20.0	19.5	9.7	3.9	-
Venezuela	11.4	16.8	8.7	5.2	0.6	0.6	0.7	-
Otros	0.7	0.3	5.3	2.1	3.0	2.4	1.6	-
CEE	12.6	7.9	11.4	14.0	9.5	12.5	12.2	18.1
EE.UU.	28.8	27.5	26.2	18.9	19.2	16.1	7.5	0.0
Japón	10.1	3.3	2.8	2.4	2.3	2.9	3.5	-
Canadá	0.8	1.2	2.4	1.7	2.4	2.9	1.1	-
CAME	0.3	0.2	3.3	11.5	16.4	25.8	42.8	54.3
Otros países	11.0	5.7	6.7	9.1	12.0	13.1	15.2	15.9
Total ^c	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Notas:

a. Cifras preliminares.

b. "Asociación Latinoamericana de Integración" (Argentina, Brasil, México, Venezuela y otros países).

c. En algunos casos los totales no suman exactamente el 100% debido al redondeo.

- No conocido.

Fuente: 1981-1983: CEPAL: *Notas para el Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 1984, "Nicaragua"*. México, CEPAL, julio de 1985 (calculado en base del cuadro 13, p. 37);

Otros años: CEPAL: *Notas para el Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 1986, "Nicaragua"*. México: CEPAL, junio de 1987, cuadro 11, p. 41. Las cifras son tomadas del MICE y del BCN.

Junto a los ingresos por concepto de exportación y de préstamos bilaterales, las importaciones son también financiadas mediante el sistema de "trueque", por el cual frecuentemente las industrias en forma triangular, llevan a cabo directamente el trueque de bienes entre sí (forma que se aplica con los países centroamericanos)¹¹, y mediante "contratos", con los cuales Nicaragua recibe insumos que paga con café y algodón (forma que se aplica sobre todo con Europa del Este, aunque también se extiende a algunos países de América Latina y Europa Occidental). En 1984, el 22% de las importaciones fue financiado con divisas fuertes (en 1980 fue el 81.2%), el 22% por medio de líneas de crédito, el 5% por medio de trueque (esto se refiere al 9% de las exportaciones) y el 51% por medio de otras fuentes como por ejemplo los contratos (en 1980 este rubro participó con el 9.9%) [Dijkstra & Laenen, 1986: 43].

Al contraer préstamos, la deuda externa continúa aumentando (ver cuadro 5.1). Sin embargo, este hecho en sí mismo no es intranquilizante, ya que la mayor parte de los mismos, provienen de gobiernos que, por razones políticas están dispuestos a continuar con los préstamos. En 1985, se debería comenzar a cancelar la deuda contraída por Somoza y heredada por el gobierno Sandinista en 1979. Como hemos visto, tal deuda fue, en 1980, exitosamente negociada con la banca comercial, sin intervención del Fondo Monetario Internacional. Pero Nicaragua no puede cancelar la deuda externa, de manera que en junio de 1985, logró sobre una parte de la deuda (1.2 millares de dólares) un acuerdo de pago con 130 bancos de diferentes países entre los cuales los Estados Unidos, Europa Occidental, Canadá y Japón¹².

Con respecto a la política salarial, podemos decir que, desde el principio, el gobierno Sandinista, decidió dar aumentos bajos para el área urbana, mientras que se le dió prioridad a los aumentos del área rural, de manera de, entre otras razones, poder contener la migración hacia la ciudad. Sin embargo, en lo general, el salario mínimo fue varias veces incrementado. Además de haberse invertido considerablemente en el "salario social": en el campo de la salud y la enseñanza, se obtuvo gran adelanto en el mejoramiento de las condiciones de vida, sobre todo de los grupos más pobres.

Para poder proteger el salario real de la clase trabajadora, se mantuvieron bajos los precios de la canasta básica familiar. En los primeros años este sistema dió buen resultado, pero con la creciente escasez de productos, se hizo cada vez menos posible sostenerlo, produciéndose una creciente especulación. La escasez tenía causas de diferente orden. A consecuencia de los precios bajos y de una política de redistribución de ingresos, la demanda aumentó indicativamente, mientras que por otro lado la oferta ofrecía cada vez más problemas. Los granos básicos son plantados en zonas de guerra, factor que dificulta tanto la producción como el transporte, o simplemente lo imposibilita. Además, se le sumó a esta situación el hecho de que, por productos como el maíz, los frijoles, y la leche, el gobierno, remunerara a los campesinos, pagándoles a bajos precios. De aquí que éstos últimos prefirieran negociar con comerciantes privados.

En 1981, un contrato de exportación con México, provocó una escasez temporal de azúcar. El gobierno, como consecuencia del acaparamiento y de la especulación, se vió urgido a nacionalizar toda la distribución de azúcar, de manera que en 1982, el azúcar fue el primer producto comercializado mediante el sistema de bonos (la "tarjeta"). En el correr del mismo año, dicho sistema fue ampliado a productos tales como: arroz, frijoles, sal, aceite y jabón, y aunque la organización del mismo mejoró progresivamente, en la zona rural se mantuvo el déficit.

Como consecuencia del crecimiento del acaparamiento y de la especulación, se creó, a instancias de la representación de los Comités de Barrio (CDS) en el Consejo de Estado, en junio de 1984, una nueva ley de "Protección al Consumidor". El obje-

tivo de la nueva ley apuntaba a: un aumento de disponibilidad de productos básicos, combatir la especulación y reducción de los subsidios estatales¹³. En colaboración con los Comités de Barrio en la ciudad, y de la "Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos" (UNAG, organización de pequeños y medianos campesinos) en la zona rural, se creó una red de 6.000 tiendas populares, donde los productos que caían dentro del sistema de bonos, podían ser comprados a precios oficiales bajos.

Con el objetivo de obstaculizar aún más el trabajo de los especuladores, algunas meses más tarde, fueron considerablemente elevados los precios de los productos básicos en los supermercados estatales. De manera tal, que fueron registrados precios por debajo del 20% de los existentes en el mercado negro, siendo los primeros semanalmente reajustables. El objetivo de esta medida fue forzar una rebaja de los precios en el mercado negro¹⁴.

Las medidas más arriba mencionadas, no lograron el efecto deseado. El control de la comercialización de los 19 productos básicos, presentó muchas dificultades. No sólo fue difícil desde el punto de vista organizativo y financiero ejercer dicho control, sino que además la situación política era difícil. Era prácticamente imposible actuar duramente, contra los miles de pequeños comerciantes, de los cuales muchos, habían dado su apoyo al FSLN en la guerra de liberación. Los costos por concepto de subsidios permanecían elevados, y el abastecimiento de los tiendas populares presentaba carencias. El punto álgido de esta situación radicaba en un espacio sin límites para la especulación, y, por consiguiente para la inflación, de manera que los precios ascendían más rápidamente que los salarios (cuadro 5.4).

La causa más importante de la tumultuosa situación económica a que asiste Nicaragua, se debe sin duda, a la guerra militar y económica que los Estados Unidos desarrollan contra la misma. Con esto hemos llegado al tratamiento de algunos límites y problemas fundamentales que confronta la política de reestructuración, y cuya magnitud se ha comprobado y sentido cada vez más en los últimos años.

5.4. Algunos problemas fundamentales en el proceso de reestructuración.

5.4.1. La influencia de la guerra.

Precisamente cuando el país a duras penas se restablecía de la destrucción, de la producción enormemente disminuida y de la fuga de capital, acaecidas con la guerra de liberación, se desató la "no aún declarada" guerra por parte del gobierno de los Estados Unidos, la cual ha costado al país hasta 1984, más de 3 millares de dólares (ver anexo, cuadro A2)¹⁵.

Un ejemplo de tales costos lo vemos en la recolección del café, la cual se ha transformado en una instancia armada. La recolección debe de ser custodiada las 24 horas del día contra los atentados. Es así que en la cosecha de 1984/1985, los contras provocaron una destrucción material del orden de los 2.3 millones de dólares, habiéndose registrado 39 muertos [Barricada, 11 de marzo de 1985]. Estas cifras responden sólo a la cosecha del café en un año. Las pérdidas totales de la producción, y el daño que se sufre es inmensamente mayor. La producción total de la madera, y una parte importante de la plantación de granos básicos, frijoles, y maíz, se encuentran en zonas de gran peligro. Las zonas mineras y pesquera sufren constantemente bajo los atentados de los contras. Sólo con el aporte de estos datos, puede deducirse claramente que, las consecuencias de la guerra van mucho más lejos.

Cuadro 5.4. Nicaragua: Evolución de los salarios^a y precios al consumidor^b, 1980-1986 (1980 = 100).

Años	Salario promedio percibido, nominal		Salario promedio real ^c		Precio de la "canasta básica" ^d		Precios al consumidor
	Córdobas	Índice	Córdobas	Índice	Córdobas	Índice	Índice
1980	2.338	100.0	2.338	100.0	1.402	100.0	100.0
1981	2.641	113.0	2.364	101.1	1.548	110.0	123.9
1982	2.927	125.2	2.245	96.0	1.753	125.0	154.6
1983	3.304	141.3	2.282	97.6	2.285	163.0	202.6
1984	4.275	182.8	2.125	90.9	3.298	235.0	274.4
1985	10.769	460.6	2.003	85.7	-	-	876.7
1986 ^e	28.608	1.223.6	1.403	60.0	-	-	6.852.5

Notas:

- Corresponde al salario promedio mensual total percibido por el personal afiliado al Instituto Nacional de Seguridad Social y Bienestar (INSSBI); excluye estímulos financieros. Durante 1985 (febrero, marzo y mayo) y 1986 (enero y marzo) hubo variaciones en los salarios nominales.
 - Precios en el área metropolitana de Managua. Este índice contiene: 1. alimentos, bebidas y tabaco; 2. vestuario; 3. costos de vivienda; 4. gastos diversos.
 - A precios de 1980, deflactado por el índice de precios implícito del Producto Interno Bruto.
 - Se trata de un paquete básico con 17 productos, de los cuales 14 son alimentos, distribuidos por el Ministerio de Comercio Interior (MICOIN).
 - Cifras preliminares.
- No conocido.

Fuente: CEPAL: *Notas para el Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 1986, "Nicaragua"*. México: CEPAL, junio de 1987, en base de los cuadros 19, p. 49, y 21, p. 51. Los datos sobre la "canasta básica" son del MICOIN.

Téngase en cuenta que en 1985 se contó con la presencia de 8.000 contras en territorio nicaragüense, y cerca de la frontera, en Costa Rica y Honduras, con otros 8.000 mil, ya instalados, un total de 16.000 contras [Newsweek, 29 de abril de 1985], lo que obliga a Nicaragua a la movilización de gran cantidad de medios, para la defensa del país. Junto con la compra de armamento, realizado en los países del bloque socialista, por medio de créditos a largo plazo, el gobierno Sandinista debe de invertir en el mantenimiento del ejército en general. Aunque los salarios de los reclutas son bajos, ya que representan sólo el 70% del salario mínimo urbano, representan una cantidad elevada a pagar. El trabajo de estos soldados no produce más que pérdidas. Podemos afirmar que los soldados que temporalmente van "a las montañas", han perdido prácticamente su capacidad productiva. Además de los reclutas, son movilizados durante unos meses para el servicio militar, los obreros, los funcionarios, y los estudiantes. Este grupo humano se mantienen por un tiempo improductivo, sin tener la posibilidad de estudiar o aprender una profesión técnica o manual. Esta situación tiene consecuencias a largo plazo.

Por otra parte el estado debe de cubrir el abastecimiento de alimentos, uniformes, botas y transporte. Comprobamos entonces que una parte importante de la pro-

ducción nacional, se dirige al ejército: las fábricas de vestuario hacen uniformes, las de calzado hacen botas, otras fabrican medicamentos, y productos como las baterías, jabones etc., son entregados con prioridad al ejército. Naturalmente, la pérdida de vidas humanas, como consecuencia de la guerra, no es precisamente la más pequeña. Entre 1981 y 1987, más de 22.500 nicaragüenses, han sido muertos en la misma, entre ellos militares y civiles; en términos relativos de la población nacional, esta cifra es 1.5 veces mayor a todos los muertos que los Estados Unidos han sufrido en las guerras de Corea, Vietnam y la Segunda Guerra Mundial.

Pero no hay que olvidar la guerra financiera llevada adelante por los Estados Unidos. Estos han suprimido, desde 1981, todos los préstamos, haciendo uso además de su poder en instancias financieras como el Banco Mundial y el Banco Interamericano para el Desarrollo (BID), con el objetivo de retener los préstamos y créditos para Nicaragua¹⁶. El daño total, sufrido por los préstamos y créditos no recibidos, entre 1980 y 1984, se estima en 200 millones de dólares.

La guerra, y consecuentemente el mantenimiento del ejército, es la causa más importante del creciente déficit anual, del presupuesto nacional. Dicho déficit se financia simplemente imprimiendo más moneda, córdobas. Esta moneda no tiene respaldo en bienes, de manera que en esta situación es muy difícil prevenir el alza enorme de los precios, es decir la inflación. Sin embargo, otra fuente de la inflación es el llamado "desfinanciamiento" de las inversiones, con que llegamos al segundo problema que confronta la reestructuración de la economía: la rápida modernización de la economía.

5.4.2. Rápida modernización de la economía.

Ya mencionamos que en los últimos años y en comparación con otros países, Nicaragua, ha invertido sumas considerables. Según CEPAL [1985], en el período 1980-1984, la parte promedio del Producto Bruto Nacional destinada para inversiones fue del 18.5%, tratándose del porcentaje más alto de América Central. Sobre todo se ha invertido en proyectos grandes de larga duración. En 1982 se comenzó con algunos grandes proyectos en el sector productivo, por ejemplo el proyecto "TIMAL", para la producción y elaboración de azúcar, y el proyecto de "Chiltepe" de ganadería intensiva. También se comenzó la operación de drenaje y excavación en el puerto de El Bluff y además de construir una fábrica de cartón. Al año subsiguiente se iniciaron varios proyectos nuevos, cuyos estudios de anteproyectos sin embargo no se habían terminado aún: mencionamos por ejemplo el proyecto de palma africana, el cultivo de cacao y el proyecto agrícola y de horticultura de Sébaco. Incluso se iniciaron algunos pequeños proyectos, que ni estaban previstos en el Plan Económico para tal año. La consecuencia era que, en 1984, ya el 90% del presupuesto para inversiones se destinaba a proyectos existentes. A pesar de eso, se comenzó con otros nuevos, como el de forestación y un taller central de mantenimiento para la industria.

De un estudio de 40 proyectos medianos y grandes del Fondo Nicaragüense de Inversiones (FNI), resultó que éstos absorbieron el 87% del presupuesto total, significando que se pudo destinar sólo el 13% a proyectos pequeños y de mantenimiento de la capacidad productiva, resultando así que el 70.5% del presupuesto se destinara a sólo 13 proyectos, todos de larga duración (como promedio casi 6 años). Además se experimentaron grandes problemas en la ejecución de los mismos. Otra conclusión del estudio de los 40 proyectos se refiere a que la mayoría de las inversiones se destinaba a proyectos de la agroindustria (el 39.5%). Sin embargo, éstos, muchas veces no tenían relación alguna con la producción agrícola existente, los que se caracterizaban además, por una tecnología avanzada. Sólo el 31% del presupuesto se

destinaba a proyectos de agricultura y ganadería, mientras que, de hecho, estos sectores tenían la mayor prioridad en los planes económicos. Por último se investigó qué porcentaje de las inversiones se destinaba a la producción de productos de exportación, y qué parte, a la producción de productos básicos para la población. Ambos rubros recibieron iguales fondos, mientras que en los planes, el rubro de la producción de productos básicos tenía prioridad [FNI, 1986: 60; ver también Dijkstra, 1987c].

Desde el año 1985 se ha reconocido, que, el haber impulsado grandes proyectos de desarrollo con miras a largo plazo, no ha sido precisamente la mejor política para un país en guerra, y al no contar con el financiamiento adecuado, ha puesto al descubierto las posibilidades reales para llevar a cabo planes de desarrollo ambiciosos. Se reconoció que se había "sobreinvertido". Pero el haber sobreinvertido no sólo es un problema de no contar con los fondos a causa de la guerra o del boicot de las instituciones financieras multilaterales, sino que también tiene que ver con el paradigma económico del gobierno Sandinista. De hecho hay más de un paradigma. Para explicar esto, nos parece útil usar la distinción que Baumeister & Neira Cuadra [1986:177-182] hacen al respecto. Ellos distinguen 4 paradigmas en la estrategia de desarrollo, relacionados con el rol asignado dentro de éstos, a diferentes entidades económicas, especialmente con respecto a la importancia relativa y prioridad asignada a formas de propiedad estatales, privadas o cooperativas:

1. En primer lugar distinguen un paradigma que subraya el desarrollo de las fuerzas productivas materiales. El mismo ha sido caracterizado y ha encontrado consenso en los ministerios de la producción, como por ejemplo en el Ministerio de Desarrollo Agropecuario y de Reforma Agraria (MIDINRA) y el Ministerio de Industria (MIND). Se acentúa aquí, la creación de un nuevo aparato productivo, con niveles tecnológicos superior a la base productiva heredada; esto beneficia mayormente a las empresas estatales, aunque las cooperativas de producción puedan beneficiarse también. El alto nivel de inversiones en el sector agrícola, refleja el mismo énfasis. Según Baumeister & Neira Cuadra, de hecho, el nivel de importaciones de capital en Nicaragua ha sido mayor que en los países centroamericanos entre 1980 y 1985.
2. En segundo lugar del paradigma con énfasis en la recuperación económica y la expansión de la economía en base de la estructura productiva existente. Lo más importante en esta visión, es el incremento en la oferta de productos y servicios a corto plazo, a realizar a través de políticas de créditos, mejoramiento de los canales de comercialización y mecanismos efectivos para la distribución de insumos. Se da menos atención al nivel tecnológico de la producción o a la importancia relativa de diferentes tipos de productores. Las instituciones más ligadas a este paradigma son las relacionadas con la comercialización, el financiamiento y los bancos. Sus recomendaciones se dirigen generalmente a incentivar la producción privada, el lugar de estimular los mecanismos de control del sector privado.
3. El tercer paradigma es el del fortalecimiento de la importancia económica del estado: se trata aquí de mayor control estatal sobre la comercialización, un rol más significativo en la producción directa, y gestión de la economía a través de una planificación centralizada de los recursos humanos y materiales para los diferentes sectores (el balance técnico-material). Esta perspectiva ha sido abordado sobre todo en el Ministerio de Planificación (MIPLAN), y, en menor grado, en los ministerios de la producción. La relación entre el estado y el sector privado (al cual se ve como constituido por algunos productores grandes) es

visto aquí como un problema del poder. Sin embargo, según Baumeister & Neira Cuadra, esta perspectiva "pro estatal" no tomó en cuenta tanto el hecho de que la composición del sector privado es muy heterogénea y que la gran burguesía no es de importancia económica decisiva, como el hecho del bajo nivel de desarrollo corporativo alcanzado por la gran burguesía¹⁷.

4. El cuarto y último paradigma, y el más importante con respecto a nuestro tema de investigación, es el que pone énfasis en el rol de los productores medianos y pequeños en la economía. Al contrario de las otras posiciones este paradigma ha atravesado los límites interministeriales en línea horizontal.

Según Baumeister & Neira Cuadra, estos 4 paradigmas no necesariamente deben ser contradictorios, ya que de hecho reflejan las diferentes tareas económicas de la Revolución, es decir, desarrollar las fuerzas de producción, superar niveles de producción prerevolucionarios, fortalecer el estado, y fortalecer el núcleo de pequeños y medianos productores agrícolas e industriales. Sin embargo, el problema radica en que, con respecto a la política y en la práctica, dichos diferentes paradigmas, se han contradecido a nivel institucional. Lo que es cierto, es que, el primer y tercer paradigma han sido dominantes por varios años, subvalorando de esta manera, la importancia económica de los productores pequeños y medianos. Baumeister & Neira Cuadra [1986: 189] deben dicha subvaloración a una sobrevaloración de la influencia económica de los grupos económicos más organizados y activos; por otro lado, los pequeños y medianos productores estaban menos organizados, tenían menor acceso a los medios de publicación y menos contacto con la elite profesional del estado.

Si dicha explicación, es correcta o no, el gobierno Sandinista de hecho ha continuado el proceso de rápida modernización de la economía, el que había comenzado bajo el régimen de Somoza. Pero fue justamente esta rápida modernización capitalista bajo Somoza y la rápida transición de relaciones de producción precapitalistas, la que encontró resistencia llevando en última instancia a la insurrección. Personalmente creemos que, el proceso de modernización llevado a cabo después de la Revolución, encuentra la misma resistencia, la cual surge de la realidad económica objetiva, y que tiene que ver con el transitar de Nicaragua por el problema de la transformación capitalista incompleta. La transición al socialismo tiene que efectuarse sin usufructuar de los beneficios de tener una economía capitalista a gran escala, o relaciones de producción precapitalistas que pueden favorecer la colectivización. El país por ejemplo no tiene una amplia masa de campesinos produciendo con tecnología atrasada, ni existe un amplio proletariado rural relacionado con las plantaciones (como en el Cuba prerevolucionaria). Tampoco existían las condiciones políticas y estructurales para desarrollar formas de producción colectivas, ya fueran éstas estatal o cooperativa. La mayoría de la producción agrícola, y gran parte de la industria, estaba en manos de pequeños y medianos productores, incluyendo campesinos ricos, pequeños terratenientes con capital y la pequeña burguesía. En el campo, productores pequeños, medianos y grandes coexistían, produciendo para la exportación y el mercado doméstico, además de tener una participación homogénea en los mercados de insumos, créditos y trabajo [ver también Baumeister & Neira Cuadra, 1986: 172-175]. En el capítulo anterior hemos visto que esta situación existía también en la industria, donde por un lado, el sector de la pequeña industria, y por otro lado la gran industria, a grandes rasgos continuaron coexistiendo y compitiendo en muchos casos. Entonces, tanto en la industria, como en la agricultura, no había una tradición de producción comunal, sobre la que se pudiera construir un desarrollo cooperativo.

Podemos decir que gradualmente, sobre todo después de los primeros años de la Revolución, se reconoce la importancia económica real del amplio sector de la producción a pequeña escala. El cuadro 5.5 ilustra claramente dicha importancia.

Cuadro 5.5. Nicaragua: Participación en el Producto Bruto Interno, por formas de producción, en porcentajes, 1983.

Sector	Estatal	Capitalista	Pequeños Productores	Total
Agroexportación	28	42	30	100
Consumo doméstico	19	15	66	100
Ganado	20	12	68	100
Industria	28	49	23	100
Otra producción material	90	5	5	100
Gobierno	100	0	0	100
Comercio y Servicios	38	12	50	100
Total	40	29	31	100

Fuente: E. Baumeister & O. Neira Cuadra: "The Making of a Mixed Economy: Class Struggle and State Policy in the Nicaragua Transition", p. 188. En: R.R. Fagen y otros: *Transition and Development. Problems of Third World Socialism*, pp. 171-191. Nueva York: Monthly Review Press, 1986. Datos del MIDINRA, MIND y MIPLAN, publicaciones internas.

Iniciativas para promover la mediana y pequeña producción, tanto en el sector agrícola, como en la industria, comenzaron ya en 1979, pero ganaron importancia sobre todo después de 1983. Esta creciente atención hacia los pequeños productores, se ve reflejada entre otros, en los cambios efectuados en la Reforma Agraria, dando cada vez más atención a los problemas de los campesinos independientes. Pero también en la industria, se ha reconocido cada vez más, el rol importante que juega la pequeña industria en la producción de bienes de consumos básicos tales como: vestuario, muebles y calzado, además de productos metálicos (cuadro 5.6).

De hecho, las empresas de la pequeña industria con un máximo de 30 trabajadores, constituyen el grueso de las empresas industriales: en 1980 se trató del 98%, empleando al mismo tiempo al 47% de la fuerza de trabajo industrial [CIERA, 1984: 78]. Como veremos en el siguiente capítulo, incluso el 79% de todas las empresas industriales tienen menos de 5 empleados (1982); veremos también que las mismas son incluso igual o más productivas que las medianas o grandes empresas. Sin embargo, según las definiciones aplicadas en Nicaragua, estas empresas pertenecen al "sector informal" (definido como pequeñas empresas con una capacidad obrera de hasta 5 trabajadores), y por ende no pueden ser "productivas". Con esto hemos llegado al tercer problema que queremos enfocar aquí: el problema del "sector informal" y el insuficiente reconocimiento del papel económico de este sector por parte del estado. Por la complejidad del tema, "sector informal" en Nicaragua, le dedicaremos un párrafo aparte.

Cuadro 5.6. Nicaragua: Estructura de la producción industrial, (participación en el Producto Interno Bruto Industrial por sector, en porcentajes), 1983.

Sector	Estatat	Capitalista ^a	Pequeños Productores	Total
Alimentos, bebidas, tabaco	34.8	48.3	16.9	100.0
Textiles, cuero, calzado	23.1	14.3	62.6	100.0
Madera y muebles	28.9	6.3	64.8	100.0
Papel, imprentas, editoriales	17.3	60.8	21.9	100.0
Productos químicos y petróleo	9.3	90.0	0.7	100.0
Productos no metálicos	74.3	9.4	16.3	100.0
Productos metálicos	0.0	56.8	43.2	100.0
Maquinaria y equipos	38.5	47.2	14.3	100.0
Otros	11.1	0.0	88.9	100.0
Total	27.7	49.0	23.3	100.0

Notas:

a. Empresas con una capacidad de empleo de 5 trabajadores o más.

Fuente: E. Baumeister & O. Neira Cuadra: "The Making of a Mixed Economy: Class Struggle and State Policy in the Nicaragua Transition", p. 186. En: R.R. Fagen y otros: *Transition and Development. Problems of Third World Socialism*, pp. 171-191. Nueva York: Monthly Review Press, 1986. Datos del MIND.

5.4.3. El problema del sector informal urbano.

Hemos visto en el capítulo anterior que los estudios del PREALC [1972], del CINASE [1978] y de Silvio de Franco [1979], constataron para Nicaragua una alta participación de la población trabajadora en el sector informal urbano. En Managua, dicha participación fue del 45%. En efecto, Nicaragua es el único país de la región centro-americana en el cual el sector informal urbano y el servicio doméstico, han crecido notablemente como un porcentaje de la Población Económicamente Activa (PEA) Urbana, llegando a tener la mayor participación en la misma, con respecto a todos los países centroamericanos (cuadro 5.7)¹⁸. Cabe mencionar aquí que el PREALC [1982] define como sector informal a los trabajadores independientes y el trabajo familiar en actividades no agrícolas.

Entre 1950 y 1980, en Costa Rica, Guatemala y El Salvador, el sector informal urbano disminuyó su participación en la PEA. Por el contrario, y como se indica también en el cuadro 5.8, en Nicaragua, tanto el sector informal urbano como el servicio doméstico, (queremos distinguir aquí este último rubro por su carácter especial y su alto volumen), han demostrado una fuerte tendencia de crecimiento, en los últimos 30 años.

Cuadro 5.7. Centroamérica: El sector informal (incluyendo el servicio doméstico) como porcentaje de la Población Económicamente Activa Urbana, 1950, 1960, 1970 y 1980.

Países	1950	1960	1970	1980
Guatemala	51.6	48.6	43.5	40.0
El Salvador	42.6	38.2	39.5	39.8
Honduras	39.6	41.3	38.8	40.1
Nicaragua	38.6	40.6	43.6	49.0
Costa Rica	29.3	26.6	22.6	18.9

Fuente: PREALC: *Mercado de Trabajo en Cifras, 1950-1980*. Chile: PREALC, Oficina Internacional del Trabajo, 1982.

Cuadro 5.8. Nicaragua: Segmentación de la Población Económicamente Activa, en porcentajes, 1950, 1960, 1970 y 1980.

PEA	1950	1960	1970	1980
Total PEA	100.0	100.0	100.0	100.0
Subtotal Urbano	30.3	37.2	47.5	57.8
Formal	18.6	22.1	26.8	29.5
Informal	6.5	9.1	12.6	17.6
Servicio doméstico	5.2	6.0	8.1	10.7
Subtotal Agrícola	68.8	62.0	51.9	41.8
Moderno	42.9	33.5	25.9	18.0
Tradicional	25.9	28.5	26.0	23.8
Minería	0.9	0.9	0.6	0.4

Fuente: PREALC: *Mercado de Trabajo en Cifras, 1950-1980*. Chile: PREALC, Oficina Internacional del Trabajo, 1982.

Tanto el tamaño del sector informal urbano como el del servicio doméstico en Nicaragua, es excepcional, en comparación con los demás países centroamericanos, lo que demuestra el cuadro 5.9. Al mismo tiempo se observa la baja tasa de proletarización de la economía en general, representado por la categoría de "Total Moderno". Esto se debe únicamente al sector agrícola, el que anotaba un descenso considerable de la participación del sector "moderno" en la PEA agropecuaria entre 1950 y 1980, del 62.4%, el cual, entonces era el más alto en Centroamérica, al 43.1% [CIERA, 1984: 25].

Cuadro 5.9. Centroamérica: Composición de la fuerza de trabajo, en porcentajes, 1980.

Países	Urbana			Rural		Total	
	Formal Moderno	SIU	Servic. domést.	Moderno	Tradicional	Total Moderno ^a	Total PEA ^b
Guatemala	26.7	13.7	4.1	22.3	33.1	49.0	100.0
El Salvador	28.6	10.8	8.1	22.3	30.1	50.9	100.0
Honduras	25.6	14.0	3.2	24.4	32.5	50.0	100.0
Nicaragua	29.5	17.6	10.7	18.0	23.8	47.5	100.0
Costa Rica	52.9	7.1	5.3	19.6	14.8	72.5	100.0

Notas:

a. Representa el total del Sector Formal Urbano y el Sector Moderno Rural.

b. En algunos casos los totales no suman exactamente el 100% debido al redondeo.

Fuente: PREALC: *Mercado de Trabajo en Cifras, 1950-1980*. Chile: PREALC, Oficina Internacional del Trabajo, 1982.

Lo interesante es, que, la alta tasa de participación del servicio doméstico en la PEA urbana, parece estar relacionada al alto volumen del sector informal urbano. Según datos de De Franco [1979], hay indicadores (aunque las cifras no son muy convincentes) que señalan que, en las familias del sector informal urbano, trabajan relativamente más empleadas domésticas (sobre todo en familias recién migradas) que en el sector formal. El estudio del CIERA [1984: 31], concluye al respecto, de que el estereotipo sobre la empleada doméstica, la que es una campesina que llega a la ciudad para trabajar en las casas de las clases acomodadas, entonces no es correcto. En el mismo estudio se explica la cantidad de empleadas en las familias del sector informal, por la enorme cantidad de tiempo que hay que dedicar a la preparación de la comida, tiempo que no tiene la mujer que sale a trabajar en el comercio o los servicios del sector informal, y por ende necesita ayuda de una empleada [ver también Haan, 1985].

Es cierto que muchas mujeres trabajan en el sector informal. En efecto, el estudio de De Franco [1979: 114], afirma que el 54.6% de los trabajadores en el sector informal son mujeres, mientras que constituyen sólo el 32.0% en el sector formal. Los resultados de la encuesta del INCAE [1978] también caracterizan a la población estudiada, con una mayor proporción de fuerza de trabajo femenino (64.2%) en el sector informal, frente al 36.9% del formal [citado en MIPLAN, 1983: 4]. Por último, tenemos datos del CINASE [1978], que afirman que el 52% de los trabajadores en el sector informal son mujeres. Según Deighton y otras [1983: 66], hay más mujeres que hombres que trabajan en forma "independiente" (autoempleadas), lo que significa que trabajan como vendedoras en el mercado, o como "trabajadoras casuales". También Molyneux [1983: 7] confirma que la mayoría de las mujeres nicaragüenses, trabajan como pequeñas productoras mercantiles, comerciantes o empleadas domésticas.

Sin embargo, el hecho que trabajen muchas mujeres en el sector informal, no es excepcional; resultados de estudios realizados en el marco del programa regional de empleo para los años '70 de la Organización Internacional del Trabajo, en diez países latinoamericanos, confirman también que más mujeres que hombres encuentran

trabajo en el sector informal [Bours & Triepels, 1985: 22]. Muchas se ven obligadas a ello. Estudios sobre mujeres en el sector informal realizados, entre otros, por Mosser & Young [1981] y Beneria & Sen [1982] nos enseñan que en los países subdesarrollados, las mujeres, de, entre el 20% y el 30% de las familias, son el sostén económico de las mismas¹⁹. En algunos países este porcentaje es mayor aún, situándose entre el 40% y el 50%. Pero en Nicaragua vemos incluso un claro 50% [Werkgroep Vrouwen en Derde Wereld, 1981: 13]. Tomamos como suposición, que este hecho, está relacionado con varias características generales del sistema económico social imperante bajo el Somocismo, así como los salarios reales deprimidos, discriminación laboral hacia la mujer; además de los muertos en la guerra de liberación, que ha llevado a la desarticulación de la familia tradicional, con alta proporción de jefes de familia femeninas. Estos hechos impulsaron probablemente la incorporación de la mujer a las tareas de pequeña industria, comercio y/o servicios, como propietaria o asalariada, sobre todo en aquellas ramas que le eran consideradas "tradicionales" (principalmente alimentos y vestuario).

También, muchos de los trabajadores del sector informal son jóvenes: conforme a la información disponible de De Franco [1979] y el CINASE [1978], el 20% de la fuerza de trabajo del sector informal eran jóvenes de 10 a 14 años y adultos de 50 a más, mientras que para el sector formal se llegaba apenas al 10%. En cuanto al nivel de estudio las investigaciones mencionadas revelan que el nivel de analfabetismo del sector informal, sería casi tres veces superior al del sector formal; por otro lado el nivel de personas que aprobaron solamente 6to grado o menos sería casi el 70% en el sector informal, mientras que en el sector formal alcanzaría al 45%.

Cuadro 5.10. Nicaragua: Estructura del empleo formal e informal en la actividad económica por sectores, en porcentajes, 1985.

Actividad/sector	Sector Formal	Sector Informal	Total
Agropecuario, pesca	41.0	59.0	100.0
Minería	95.0	5.0	100.0
Industria manufacturera	53.2	46.8	100.0
Energía y agua	98.8	1.2	100.0
Construcción	70.2	29.8	100.0
Comercio	19.5	80.5	100.0
Transporte y comunicaciones	62.3	37.7	100.0
Entidades financieras	97.9	2.1	100.0
Servicios	63.0	37.0	100.0
Promedio total	67.0	23.0 ^a	100.0

Notas:

- a. En vista de los datos de las Encuestas de Hogares del INEC y otros datos sobre la participación del sector informal en el PEA, creemos que este porcentaje es demasiado bajo.

Fuente: Inforpress Centroamericano: *Centroamérica 1987*. Guatemala: Inforpress Centroamericano, mayo de 1987, en base al cuadro VIII, p. 28 (Nicaragua).

Ahora, nuestra tesis dice que, después de la Revolución y relacionado con los intentos de rápida modernización de la economía, no se ha reconocido suficientemente la importancia económica del sector informal. Generalmente las instancias estatales tratan a dicho sector de manera muy negativa, por lo cual se comprueba que la ejecución de cambios radicales en el sistema político-económico, no necesariamente conduce a un mejoramiento fundamental de las condiciones de vida y trabajo de los pequeños productores, como suponen los estructuralistas (capítulo 2 y 3). Opinamos que, dentro de las instancias estatales, el estereotipo del sector informal de no ser productivo y constituido sólo por actividades terciarias, ha perjudicado, por mucho tiempo, una noción clara de la realidad. Y la realidad es que, según la propia definición nicaragüense del sector informal, existe una bifurcación seria de la economía, con alta participación de empleo en el sector informal en varios sectores económicos (cuadro 5.10).

El cuadro ya indica que no sólo existe una bifurcación formal-informal, sino también una bifurcación en cuanto a actividades informales productivas y no productivas. En el cuadro 5.11, que lista datos sobre la población ocupada por rama de actividad, se ve que, aunque las actividades terciarias o "no productivas" constituyen la mayoría del sector informal, existe también abundante empleo productivo.

Se supone que, después del Triunfo, se ha aumentado la participación del sector informal en la PEA. Esto se debe entre otros a la creciente migración hacia las ciudades, sobre todo hacia Managua. En los últimos años se habla al respecto de una hiperurbanización del país. Mientras que la población total del país tenía en 1982, una tasa de crecimiento del 3.3%, la capital de Managua creció el 7.1% y las otras áreas urbanas el 4.0%. [CIERA, 1984: 10]. De hecho, Nicaragua es el país más urbanizado en la región centroamericana, tanto en términos de la población urbana como porcentaje de la población total, alcanzando al 55% en 1982 [INEC: 1983c], como con respecto a la población de la ciudad principal (el 28.1% en 1980), el área metropolitana (el 31.6% en 1980) y la tasa de crecimiento de la población urbana (el 6.5% entre 1970 y 1980) [CIERA, 1984: 14-15]. Aparte de la influencia de la guerra, entre los principales factores que han llevado a la creciente urbanización, se pueden señalar: la reactivación de la economía capitalina y el fuerte crecimiento del aparato estatal en la capital, la gran efectividad que tenían en Managua una serie de políticas de abastecimiento, subsidios y de tierra, y, la política conservadora de controles sobre los salarios y los productos agropecuarios, que llevaba a bajos niveles de pago de los productos y salarios magros en el campo [ver también CIERA, 1984].

Sin embargo, si analizamos el tamaño del sector informal en base de los datos de las respectivas "Encuestas de Hogares Urbanos" del INEC, encontramos que éste, representó en 1981 al 50.1% de la PEA, tasa que corresponde con la del PREALC para 1980 (el 49.0%, cuadro 5.7). En 1982 el 53.3%, y en 1983 el 49.2% de la PEA, trabajaba en el sector informal. Es decir, sólo hubo un crecimiento ligero del mismo entre 1981 y 1982, para, luego, establecerse de nuevo alrededor de un 49%; entonces no son correctas las ideas sobre una "informalización" creciente de la economía. Lo que sí ocurrió, fue un cambio en la estructura interna del sector informal. Del cuadro 5.11 se desprende que las actividades comerciales representan el 31.4% del empleo informal en 1981. Después de dicho año, en 1983, el sector comercial, aumentó su participación hasta el 38.8%. En efecto, la expansión del empleo informal en los últimos años ha tenido lugar predominantemente en el pequeño comercio, sobre todo el comercio ambulante [Haan, 1985: 13]. La misma resulta, sobre todo, de los desequilibrios monetarios y los descensos de la producción, o, dicho de otra manera, de los mecanismos del mercado en una situación de escasez.

Cuadro 5.11. Nicaragua: Población ocupada con 10 años y más de edad en el sector informal (empleo en talleres de 1-5 trabajadores), por rama de actividad, 1981, 1982, 1983 y 1985.

Actividades	1981		1982		1983		1985 ^a	
	no.	%	no.	%	no.	%	no.	%
Agricultura, caza, pesca	15.791	7.5	19.346	8.1	16.793	6.7	13.796	9.5
Explotación de minas y canteras	410	0.2	613	0.3	690	0.3	145	0.1
Ind. manufacturera	50.409	23.9	45.032	18.8	47.660	19.1	24.687	17.0
Electr., gas, agua	247	0.1	566	0.2	0	0.0	0	0.0
Construcción	5.936	2.8	2.841	1.2	4.356	1.7	5.228	3.6
Comercio por mayor y menor	66.385	31.4	81.738	34.0	98.164	39.3	56.344	38.8
Transp., almacen y comunicaciones	9.097	4.3	11.137	4.6	10.389	4.1	6.099	4.2
Establec. financieros y seguros	1.219	0.6	2.291	0.9	584	0.2	145	0.1
Servicios comunales, sociales y person.	61.355	29.0	75.019	31.3	71.315	28.5	38.628	26.6
Activ. no bien espec.	514	0.2	1.477	0.6	19	0.1	145	0.0
Total sector informal	211.363	100.0	240.060	100.0	249.970	100.0	145.217	100.0
Total Sector Formal	210.363		209.981		258.651			

Notas:

a. Sólo Managua.

Fuente: 1981-1982: INEC: *Encuesta de Hogares Urbanos de Nicaragua 1981 y 1982*. Managua, INEC, 1983.

1983: cifras preliminares de la *Encuesta de Hogares Urbanos 1983* (no publicada).

1985: cifras preliminares de *ESDENIC 1985*. Managua: INEC, 1986, citado en A. de Haan: *El sector informal urbano en la economía mixta de Nicaragua*. Amsterdam: Institute for Socio Economic Studies of Development Regions, junio de 1987.

Por otra parte, en una situación de precios oficiales bajos, con una demanda voluminosa y al mismo tiempo con la escasez presente, tanto el acaparamiento como la reventa, son de claro orden lucrativo. La escasez y los altos precios, hacen posible que todos busquen una alternativa, con el objetivo de mantenerse a flote, ya que los salarios del sector agrícola e industrial, frente al desarrollo inflacionario, permanecen retrasados. Los habitantes del campo se trasladan hacia las ciudades, por sobre todo hacia Managua, así como obreras y obreros abandonan sus lugares de trabajo en las fábricas, para probar su suerte en el comercio, donde existan buenas posibilidades de obtener ganancias. Esta situación se da tanto en los grupos trabajadores

no calificados como en los calificados, a modo de ejemplo: mecánicos, montadores, enfermeras, etc.. En 1983 trabajaban en el sector comercial ya más de 98.000 personas (de las cuales el 39% en Managua); en términos absolutos se trata de un ascenso del 48.5% con respecto a 1981. Entre 1983 y 1985, el sector comercial informal en Managua, creció de 38.540 a 56.344 personas [INEC, 1985c y 1986b]. También el estudio del CINASE [1986] afirma que se formaron muchas nuevas empresas en el sector informal, teniendo el 41% de todas las empresas del sector informal una existencia de sólo 3 años o menos; las nuevas son sobre todo de tipo comercial, mientras las de mayor existencia se encuentran sobre todo en las ramas de construcción, transporte y reparaciones.

Lo que si parece llevarse a cabo entonces, es un proceso de "tercialización" de la economía, lo que significa, ir de un gigantesco movimiento productivo a uno improductivo, trayendo como consecuencia la inflación. Muchas fábricas mantienen con dificultad su cantidad de trabajadores. En el sector rural, se reafirma la falta de mano de obra, sobre todo en el periodo de la cosecha, como consecuencia de la migración hacia las ciudades. De manera que, aunque, en Nicaragua la desocupación oficialmente existe, en la práctica se registra falta de mano de obra dentro del sector productivo. En efecto, la gran mayoría de los migrantes recientes hacia Managua (con menos de un año de estadía en la capital) parece haber sido absorbida en el empleo informal [Haan, 1985: 20]. Esto probablemente explique parte del aumento de la participación del pequeño comercio.

En cuanto al sector de prestación de servicios, se desprende del cuadro 5.11 que éste reduce su participación en el sector informal después de 1982. Según el análisis de Haan [1985: 12] esto se debe principalmente a una inmensa baja en el número de empleadas domésticas, lo que responde, según el mismo autor, principalmente a una remuneración, la que se cree cada vez más insuficiente; además del aumento en las oportunidades de trabajo en la misma ocupación en mejores condiciones o a las oportunidades para las mujeres sin calificación o capital para ganarse la vida en actividades fuera de los servicios domésticos; podemos agregar aquí las posibilidades en el pequeño comercio ambulantes. Por lo demás, las mejores oportunidades para las mismas, de trabajar en el sector informal, parecen haber estimulado a otras mujeres a cambiar su oficio (por ejemplo enfermeras). Por otro lado, el CIERA [1984: 51] supone que los servicios de reparaciones han experimentado un incremento en la medida que los consumidores no pueden importar autos nuevos, televisores y otros artículos de consumo duradero. Sin embargo, el estudio de De Haan [1987: 64] confirma lo contrario: por la escasez de materiales, por ejemplo de repuestos, sólo las empresas más fuertes pueden sobrevivir, llevándose a cabo un proceso de concentración.

Para el sector manufacturero informal (o artesanal) no se presentan conclusiones obvias. La situación económica del país tiene también implicaciones importantes para dicho sector. Para los talleres artesanales los problemas en la producción y la importación de bienes de consumo, significan por una parte, una disminución de la competencia, por otro lado, la escasez de divisas causa al mismo tiempo dificultades en la importación de materias primas y bienes de capital, como también piezas de repuestos, lo cual afecta a estas pequeñas empresas. Entre 1981 y 1982 se produjo una drástica reducción de la participación del estrato artesanal en el total del sector informal (del 23.9% al 18.8%). En este periodo, el creciente problema de insumos asociados con la falta de divisas, minaba probablemente algunas ramas artesanales con fuerte dependencia de insumos importados; mencionamos como ejemplo, las ramas de vestuario, químicos e imprentas. Por otro lado, los talleres que producen sobre todo con materias primas nacionales, como los de muebles, calzado y cuero, fueron también confrontados con una escasez de materiales (madera, cuero). La rama de

alimentos probablemente pudo mantenerse o aun expandirse. En 1983 el empleo en el sector manufacturero informal se recuperó ligeramente del descenso del año anterior. En el siguiente capítulo elaboraremos mas sobre el desarrollo del subsector de la pequeña industria, y sobre la política hacia el mismo.

Resumiendo, podemos observar que, no constatamos una informalización creciente de la economía; lo que sí ocurrió, es que, ante la situación económica deplorable, relativa a la oferta de bienes de consumo en el país, un gran número adicional de personas se ha insertado en el comercio informal. Si comparamos los datos preliminares disponibles sobre el sector informal de Managua para 1985 (cuadro 5.11), encontramos que no se llevaron a cabo más cambios radicales en la estructura interna del mismo después de 1983. Sin embargo, con respecto al tema de la terciarización, hay un aspecto que no hemos podido comprobar aquí con datos, se trata del hecho, de que, muchas personas con un oficio "formal", puedan participar en actividades informales para aumentar su salario oficial, mencionamos como ejemplo, la reventa y el "trueque" de productos en las oficinas, la reventa de productos de los comisariatos, el uso de un coche privado como taxi, etc., actividades que en Nicaragua se llaman "bisnear" [ver también De Haan, 1987: 36]. No se cambia totalmente de oficio para no perder ventajas en la obtención de alimentos, transporte etc.. Personalmente hemos comprobado este fenómeno, varias veces durante nuestra estadía en Nicaragua. Entonces es probable que gran parte de las actividades informales se desarrollen dentro de la economía formal.

En cuanto a la política del gobierno Sandinista hacia el sector informal constatamos que, desde el principio, aunque el mismo absorba la mitad de la PEA, no se desarrolló una política específica hacia dicho sector. Había poco interés en el sector, y poco conocimiento sobre sus rasgos principales. De hecho, este último se evidenció también de la definición del sector: empresas con una capacidad de empleo de hasta 5 trabajadores y empleo desarrollado en las mismas. Como hemos visto en el capítulo 2, definiciones como estas, corren el riesgo de denominar gran parte de la economía como superflua y no interesante en las estrategias de desarrollo. Además de no reconocer las relaciones que tienen las actividades del sector con otros sectores económicos, y de pasar por alto, que, gran parte del sector es trabajo productivo imprescindible, y parte integral de una economía subdesarrollada como la nicaragüense. El estereotipo del sector informal de desarrollar solo actividades terciarias, se evidencia también en la visión que tiene la Secretaría de Planificación y Presupuesto (SPP) sobre el crecimiento del sector informal. Para el SPP dicho crecimiento significa:

"... el desabastecimiento real o artificial de productos sensitivos, el encarecimiento de precios, el deterioro de la productividad en el trabajo y la reducción de la eficiencia económica." [citado en Inforpress Centroamericano, 1987: 28].

A lo que se refiere aquí, no es a un crecimiento del sector informal (ya que comprobamos que este no tuvo lugar), sino a la creciente terciarización de la economía.

El desconocimiento de los rasgos principales del sector informal, se evidencia también en cuanto a los pocos estudios que se llevaron a cabo desde el principio. El primer coloquio que se llevó a cabo sobre el sector informal, y donde participaron algunas instancias estatales, tuvo lugar en junio de 1984 en el Instituto Nicaragüense de Investigaciones Económicas y Sociales (INIES). Otro factor que, según nuestra opinión, ha llevado a la insuficiente atención del sector, es el hecho de que, desde

el punto de vista del estado, naturalmente, es más fácil planificar algunas empresas grandes estatales y privadas, que miles de pequeñas empresas. Ahora, después de varios años, se reconoce que, de hecho, el sector informal es el talón de Aquiles de la economía subdesarrollada en transición.

Podemos decir que, después de 1983-1984, se comienza a desarrollar una política más específica hacia el sector. Pero esta se compone principalmente de medidas de carácter negativo: restringir el sector comercial, registro de comerciantes, castigar la especulación, control de precios y favorecimiento del trabajo productivo "formal"; aunque quizás ya no haya otra solución en la actual situación de crisis. Sólo la política de cooperativización del sector manufacturero informal (ver el siguiente capítulo), se podría llamar en cierta medida, de carácter no restrictivo.

Con este esbozo del desarrollo socioeconómico y de los problemas principales que se ha experimentado en el periodo de 1981-1984, el que hemos denominado la fase de reestructuración de la economía, hemos llegado a la tercera fase, o fase de sobrevivencia económica. En dicha fase se llevan a cabo algunos cambios radicales en la política socioeconómica, necesarios a causa de la creciente presión que ejerce la guerra sobre la economía, y de varios problemas y desequilibrios que ha ocasionado la política socioeconómica efectuada hasta la mencionada fecha.

5.5. La fase de sobrevivencia económica.

A fines de 1984 fue claro para todos que algo marchaba mal, y, que en el sistema económico tenían lugar perturbaciones. Los salarios no alcanzaban para comprar un pantalón, el dólar alcanzó el curso de 600 córdobas en el mercado negro, la importación de tractores nuevos era más barata que la reparación de un viejo, una vendedora de panecillos dulces ganaba más que un ministro, y todo el mundo pudo contar con facilidad los subsidios de productos básicos que fueron a parar a los bolsillos de los especuladores. La economía estaba "enferma" y se podían señalar distintos síntomas: especulación creciente, inflación alta, escasez, productividad en descenso, crecimiento bajo del Producto Bruto Nacional, alta movilización del campo a la ciudad y entre las diferentes profesiones, falta de mano de obra, permanente déficit en el balance de pago conduciendo a una creciente deuda externa y un déficit gigantesco en el presupuesto nacional.

Tal situación no podía continuar así. Se reconoció que aparentemente existen fronteras en las posibilidades de control de precios dentro de una economía mixta, en la cual sólo una parte del comercio y de la producción, están en manos del estado, el que además está acosado por una guerra militar permanente. Sobre todo la política de subsidios, no tuvo los efectos esperados en el funcionamiento de la producción y, en cambio, provocó serias distorsiones en las finanzas gubernamentales y en la política monetaria. El 7 de febrero de 1985 se anunció, en el marco del Plan Económico para 1985, un nuevo paquete de medidas económicas²⁰. En este plan económico, la defensa militar, tuvo prioridad absoluta, sin olvidar los objetivos explícitos del mismo, tales como: el fortalecimiento del sector productivo y la restricción del sector comercial, el mantenimiento del poder adquisitivo de la población trabajadora al nivel de 1984 y la reducción del déficit del presupuesto nacional. Dicho déficit, el que entre 1980 y 1985 había ascendido de 1.5 millar a 10 millares de córdobas, representando el 35% de los gastos, se quería reducir, en términos reales, a la mitad. De manera que, para poder lograrlo, en primera instancia fueron anunciadas medidas de carga tributaria.

Por otra parte debía de practicarse la austeridad en lo que a los gastos de go-

bierno respectaba. Los subsidios de los granos básicos, la leche, el aceite comestible y del transporte, fueron casi todos completa o parcialmente, suprimidos. Estos subsidios en el correr de los últimos años, representaban un total de 7 millares de córdobas. Parcialmente se detuvo la toma de personal estatal, y los gastos de educación fueron congelados, mientras que los de la salud se mantuvieron. En los años subsiguientes, el gobierno haría inversiones menores, llegando a suspender momentáneamente algunos proyectos grandes, en lugar de los cuales se dio prioridad a inversiones de bajo monto y de rápido rendimiento.

Paralelo a la suspensión de los subsidios, los salarios aumentaron considerablemente. Entre febrero y mayo de 1985, el salario mínimo, aumentó de 1.700 córdobas a 4.500 córdobas, llegando el salario máximo a las 28.900 córdobas. Otra de las medidas tomadas para mantener el poder adquisitivo, se tradujo en la expansión de los "comisariatos" o pequeñas tiendas de comestibles y otros, que fueron instalados en las fábricas, y en las empresas estatales y cooperativas de la zona rural. En dichas tiendas, y, aparte del sistema de compra de los tiendas populares, a precios oficiales, los trabajadores en general, pueden abastecerse de artículos como: pasta de dientes, vestuario, calzado, pollos y huevos, de manera que no se ven obligados a comprarlos en el mercado negro o en el paralelo, donde deben pagar los mismos artículos a precios altos. En el correr de 1985 en Managua, fueron creados varios grandes comisariatos centrales, los que debían reemplazar los comisariatos que funcionaban en las industrias. Mediante la creación de los comisariatos se intentaba dar doble batalla a los comerciantes. No sólo no tenían acceso a los comisariatos y debían seguir comprando a precios altos, sino que además de esta forma perdían el círculo de su clientela.

También sufrió cambio la política con respecto del curso de la moneda nacional, la cual, de hecho, se tradujo en una devaluación. Los cursos establecidos entre 10 y 28 córdobas (con respecto del dólar norteamericano) para diferentes transacciones variaban ahora entre 20 y 50. El curso cambiario de 10 córdobas, era válido sólo para la deuda externa contraída en años anteriores. Con el objetivo de terminar con el mercado negro de dólares, se creó, un mercado oficial, libre, de divisas.

Las medidas también debían conducir a un cambio en la "conducta económica". La corrupción existente en algunos lugares debía de ser erradicada, y los ministerios tendrían que funcionar más eficientemente. Las empresas estatales debían de ser más rentables. "*Si no, las cerramos*" declaraba el Comandante Jaime Wheelock, ministro de Agricultura, en una reunión con los directores de dichas empresas [El Nuevo Diario, 7 de marzo de 1985].

La primera consecuencia de las nuevas medidas tomadas, se reflejó en una verdadera alza de los precios. Naturalmente que ésta ya estaba prevista. Los subsidios de los productos básicos mantuvieron artificialmente sus precios bajos. La inflación, aunque desde largo tiempo se sabía de su existencia, no ejercía influencia en los precios de los productos básicos subsidiados. Todos los productores tenían que ver ahora, medianamente, con importaciones doblemente caras, y costos de salarios duplicados o triplicados. Por lo demás el precio de la gasolina, se elevó un 150%, encareciendo considerablemente el transporte de todos los productos. Todos estos factores tuvieron influencia en los precios. No obstante, los aumentos de salarios no eran suficientes como para mantener el poder adquisitivo. Entre el 10. de enero y el 10. de abril de 1985, los costos de los productos de primera necesidad subieron un 75%, mientras que los salarios aumentaron un promedio del 67% [Barricada, 30 de marzo de 1985].

La exportación aporta cada vez menos que en los años anteriores. Es claro que para las importaciones normales, quedó un margen financiero muy reducido. Consecuentemente, la deuda externa aumenta rápidamente hasta llegar a 5.77 millares de dólares [CEPAL, 1987]. En 1985, se debieron pagar 100 millones de dólares en total, por concepto de rentas y amortizaciones [FitzGerald, 1985b]. En el mismo año, la inflación llegó al 334%. La respuesta del gobierno fue una nueva devaluación de la moneda, en un 60%, en enero de 1986 [Latin America Weekly Report, 14 de febrero, 1986]. Las consecuencias de la inflación golpean más fuertes a aquellos que dependen de un salario. Los salarios aumentan mucho menos que los precios. En 1985, el salario mínimo era de 5.000 córdobas mensuales, mientras que la estimación calculada para las necesidades básicas de una familia compuesta por seis personas, ascendía a 20.000 córdobas. En marzo 1986 hubo otro reajuste de los salarios, y posteriormente varios más. Sin embargo, no se detuvo el descenso del salario real. En 1986 la inflación llegó hasta al 747%, se trata de la inflación más alta en América Latina en este año. En abril de 1987, los salarios fueron aumentados en un 48% y hasta un 100%. Inmediatamente después del anuncio de estas medidas, los precios aumentaron, en algunas cosas hasta el 50%. En junio hubo otro reajuste. Para el año se esperaba una inflación del 1.500%. Sobre todo, en la zona rural la situación es crítica, ya que el abastecimiento de artículos básicos de consumo y de insumos para la producción, es cada vez más dificultosa. Para los trabajadores de la zona urbana, la situación se sobrelleva algo mejor, porque frecuentemente algún miembro de la familia forma parte del sector comercial, de manera que se usufructa de los altos precios²¹.

En la medida en que no se pueda economizar en el rubro, defensa del país, es difícil disminuir el déficit estatal. La defensa absorbió, en 1986, el 50% del gasto nacional. El gobierno economizó en otros rubros tales como: educación, salud, aunque las inversiones en estos sectores se mantuvieron en su nivel. También en el Plan Económico 1987, que tiene como lema: "*Producir para defendernos*", la defensa militar tiene prioridad. Luego sigue la producción de acuerdo a las siguientes prioridades: producción generadora de divisas, bienes y servicios en apoyo a la defensa, bienes y servicios básicos para la sobrevivencia de la población [Inforpress Centroamericano, 1987]. Para purificar la circulación de la moneda, cuyo valor de cambio por un dólar en el mercado negro, había alcanzado las 30.000 córdobas, se introdujo incluso una nueva moneda en febrero de 1988, además de unificarse el tipo de cambio a una tasa del 10 por 1.

Es claro que para la economía de los años subsiguientes, no habrá crecimiento, y, junto al aumento poblacional, los ingresos reales per cápita, seguirán descendiendo. Mientras continúe la guerra, no será posible cerrar la brecha comercial, y aún después de lograr la paz, será necesario un largo período de recuperación. En los próximos años, el país, continuará siendo dependiente de los préstamos extranjeros, así como de la ayuda internacional. En todo caso, la resistencia humana de la población, seguirá siendo, con más intensidad que hasta el momento, puesta a prueba.

5.6. Resumen y conclusiones.

En este capítulo hemos bosquejado, a grandes rasgos, un perfil del desarrollo socioeconómico de Nicaragua después de 1979. En dicho desarrollo pudimos indicar 3 fases. La primera fase (1979-1980), se trató de la rápida recuperación económica de los daños y descensos en la producción sufridos en la guerra de liberación. En dicha fase se efectúan las más importantes transformaciones estructurales en la economía, tal como la formación del sector del Área de Propiedad del Pueblo (APP), y la nacionalización de, tanto el sistema financiero, como del comercio exterior.

En la segunda fase (1981-1984) se clarifica cada vez más la estrategia de desarrollo que el gobierno Sandinista quiere perseguir, la cual hemos tratado en primer lugar en el proyecto de la economía mixta, incluyendo la alta participación del sector privado. Luego hemos explicado los medios más importantes que se usan para la conducción o planificación de la economía, es decir los instrumentos en la estrategia de desarrollo: el desarrollo de las empresas del sector APP, la distribución de las divisas, la política de créditos, la realización de una reforma agraria, las inversiones estatales, la distribución de las relaciones comerciales y, por último, la política salarial, de precios y de subsidios.

Finalmente hemos distinguido una tercera fase, que va desde 1985 hasta la fecha, y la que hemos llamado, la fase de sobrevivencia económica. En dicha fase se deben tomar medidas radicales para contrarrestar la creciente presión de la guerra llevada a cabo por parte de los contrarrevolucionarios, apoyados por el gobierno de los Estados Unidos, pero también para corregir los desequilibrios que ha ocasionado la política socioeconómica efectuada, como: el déficit fiscal estatal y el desfinanciamiento de las inversiones. Hemos tratado de señalar algunos problemas fundamentales que, en nuestra opinión, han obstaculizado el proceso de reestructuración de la economía. Mencionamos primero la influencia de la guerra sobre la economía, causa mayor de la creciente inflación y el déficit estatal; segundo, tratamos de demostrar que, el intento de modernizar la economía de manera rápida, fue otra causa de la creciente inflación. Dicho intento, estaba muy relacionado con dos paradigmas dominantes dentro de la política socioeconómica, llevado a cabo por las instancias estatales: el uno, que ha puesto énfasis en el rápido desarrollo de las fuerzas productivas para superar la vieja estructura productiva, y el otro, que ha querido fortalecer la importancia económica del estado en todos los niveles.

Hemos argumentado que, relacionado con los intentos de rápida modernización de la economía, en realidad había poca atención para el rol importante que juegan los pequeños productores en la misma. Dicha menor atención para la economía a pequeña escala, se ve reflejada también en la ausencia, desde el principio, de una política específica hacia el llamado "sector informal". Aunque la mitad de la PEA nicaragüense trabaja en dicho sector, existía poco interés en y conocimiento sobre el mismo. Generalmente las instancias estatales han tratado dicho sector de manera negativa, por lo cual hemos concluido que la ejecución de cambios radicales en el sistema político-económico, no necesariamente conduce a un mejoramiento fundamental de las condiciones de vida y trabajo de los pequeños productores, como suponen los estructuralistas (ver capítulo 2 y 3). Opinamos que, también en Nicaragua, el estereotipo del sector informal de no ser productivo y constituido sólo por actividades terciarias, ha perjudicado, por mucho tiempo, una noción clara de la necesidad de incluir dicho sector en las estrategias de desarrollo. Sin embargo, gradualmente se ha reconocido que el sector informal realmente es el talón de Aquiles de la economía subdesarrollada nicaragüense.

Los efectos de la guerra militar y financiera, la caída de los ingresos por exportaciones, y, consecuentemente la creciente escasez de divisas para las importaciones, son efectos que, sumados a la insuficiente atención para la economía a pequeña escala por parte del estado, son factores externos que influyen en el desarrollo del subsector de la pequeña industria. En el siguiente capítulo abordamos más acerca de la importancia de dicho sector y de la política estatal específica efectuada hacia el mismo.

CAPITULO 6

EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y
LA POLITICA HACIA LA MISMA DESPUES DEL TRIUNFO

6.1. Introducción.

Hemos visto en el capítulo 4, que el estado Somocista no intervenía activamente en la reproducción del subsector de la pequeña industria, el cual se desarrolló, basado en las fuerzas del mercado. Sus dimensiones y características principales eran desconocidas en el momento del Triunfo Revolucionario. A través de algunos estudios efectuados al principio de la Revolución, se llegó a conocer la importancia del subsector. Según el *"Diagnóstico del Subsector de la Pequeña Industria"*, efectuado en 1980 [MIND, 1981a], el subsector de la pequeña industria estaba en dicho año constituido por unos 8.000 talleres con una capacidad de empleo de hasta 30 trabajadores. Estos talleres proveían de empleo a unos 27.000 trabajadores, lo que representaba aproximadamente el 30% del empleo industrial en el país. La participación del subsector en el Valor Bruto de Producción (VBP) del sector industrial, representaría en el mismo año un 18%, y la participación en el Valor Agregado Industrial, un 24%.

El nuevo estado, comenzó a intervenir activamente en el subsector a partir del año 1980, organizándolo en cooperativas y colectivos. En este capítulo elaboramos en primera instancia acerca de la política oficial hacia el subsector y el desarrollo del mismo después de 1979. Tratamos de subrayar la importancia del subsector y su articulación con la mediana y gran industria. Luego observamos la política que organiza las pequeñas empresas en cooperativas, articulando a éstas con los otros sectores de la economía, especialmente con el estado. Elaboramos más detalladamente los diferentes conceptos que, en nuestro modo de ver, existen sobre dicha articulación. Consecutivamente, tratamos de bosquejar el desarrollo del subsector entre 1979 y 1980, y especialmente de la rama de vestuario, objeto de nuestra investigación empírica, cuyos resultados son tratados en los capítulos 7, 8, 9 y 10. Finalmente, y antes de entrar en la investigación empírica de la rama de vestuario, ofrecemos una primera evaluación de la política estatal hacia el subsector.

6.2. La política oficial hacia la pequeña industria.

En el *"Programa de Reactivación Económica en Beneficio del Pueblo"* de 1980 [MIPLAN, 1980], se formularon por primera vez los objetivos para el sector industrial. Según dicho Programa, tendrían prioridad en la reactivación, los sectores que producen bienes de consumo básico, como alimentos, textiles, vestuario y calzado, medicinas, papel e imprentas, y los sectores que producen insumos básicos para la agricultura y la industria, y materiales de construcción. La industria contribuiría también a ampliar el empleo y las exportaciones [Dijkstra, 1987a: 21]. Se reconocía que la pequeña industria genera la mayor parte de los productos de consumo básico y absorbe gran parte del empleo industrial. La misma debería contribuir a la generación de puestos de trabajo y a la producción de bienes de consumo básicos baratos. Sin embargo, en el Programa Económico de 1980 todavía no se podían ver planes específicos para la pequeña industria. Sólo se habló del objetivo de la:

"... participación activa de la empresa privada y de los pequeños productores en la reactivación." [MIPLAN, 1980: 48].

Para conocer mejor los rasgos principales del subsector de la pequeña industria se desarrolla una etapa de investigación y registro; al mismo tiempo, y no conociendo todavía las características de la pequeña producción, se inicia un proceso de rápida organización de los pequeños productores.

El *"Programa Económico de Austeridad y Eficiencia"* de 1981, el segundo plan económico publicado, a grandes rasgos mencionó los mismos objetivos industriales que en el Programa para 1980, pero uno de los objetivos generales del programa industrial era:

"... desarrollar la participación en la producción del sector de la pequeña y mediana industria y artesanía, mediante programas de apoyo y estímulo por parte del estado, privilegiando su organización asociativa." [MIPLAN, 1981: 45-46].

También se habían desarrollado ya algunas políticas específicas relativas al impulso de la pequeña industria:

1. *"Es necesario concluir el "Censo Nacional de la Pequeña Industria" y promulgar la "Ley de Protección y Estímulo de la Pequeña Producción Industrial y Artesanal", con la finalidad de definir el ámbito de éstas en cada rama de actividad y promover su integración y asociación.*
2. *Se fomentará la organización de la pequeña industria en forma asociativa, a fin de facilitar su acceso al crédito y a la provisión de insumos, así como para mejorar sus canales de comercialización.*
3. *Se implementará el "Programa Unico de Financiamiento de la Pequeña Industria", a fin de facilitar su acceso al crédito.*
4. *Se desarrollarán seminarios de capacitación que cubrirán aspectos administrativos, contables, técnicos y político-organizativos, y que serán orientados a nivel de obreros de las pequeñas empresas, pequeños productores privados y productores asociados en cooperativas."*

[MIPLAN, 1981: 53].

Sin embargo, todavía no se había desarrollado un plan coherente, con instrumentos específicos y concretos para realizar los objetivos mencionados. La política de fomento del subsector consistía principalmente en la organización de los productores en cooperativas y en la creación de facilidades crediticias, que, se suponía, representaban el mayor obstáculo al desarrollo del mismo. La tasa de crecimiento del crédito interno al subsector alcanzó al 47% en 1980 [Jofré Almarza, 1985b: 27]. Se supone que éste factor, junto con las restricciones para la importación de bienes de consumo, incentivó, en los primeros años, el crecimiento del subsector, suposición que investigamos más adelante¹.

Durante el año 1982, comenzó a agravarse la crisis de la disponibilidad de divisas. Muchas ramas industriales sufrieron una caída en la producción (ver anexo, cuadro A1). Las importaciones para el sector industrial manufacturero descendieron en un 13%, es decir, hasta unos 159 millones de dólares, mientras que en los años anteriores al Triunfo tenían un nivel de alrededor de los 300 millones [Dijkstra, 1987a: 28]. Relacionado con el problema de las divisas, se observa a partir del mismo año, un cambio en la política hacia la pequeña industria, el que pasa de una orientación

de fomentación a una orientación que debe frenar el crecimiento, hasta llegar a una política de contracción del subsector. A partir del mes de julio de 1982 el estado interviene en el abastecimiento a la pequeña industria, colocándose en manos de éste y además en parte bajo su control directo, la importación de los principales insumos externos, así como la distribución de los insumos nacionales críticos (telas, cuero, etc.).

En el mismo año, el MIND realizó un esfuerzo colectivo para definir los lineamientos básicos de la estrategia de desarrollo industrial en la etapa de transición, dentro del marco general de una economía atrasada sujeta a una prolongada agresión imperialista. A partir de esta definición, se fijaron las características generales y las particularidades del papel de la pequeña industria en ese proceso. Según los *"Lineamientos para una Estrategia de Desarrollo de la Pequeña Industria"* [MIND, 1982b], este papel debería concentrarse en los objetivos centrales siguientes:

1. Contribuir a la reproducción de la fuerza de trabajo, por lo cual es necesario consolidar la producción de alimentos, vestuario y calzado. Dado que estas tres ramas continúan enfrentando problemas de abastecimiento motivados por su dependencia de insumos importados, y considerando que se ha superado el número en cuanto a las empresas que las integran, es necesario contener su crecimiento y avanzar en la consolidación y organización de las unidades existentes.
2. Apoyar la integración de los sectores prioritarios y, especialmente, la reproducción del aparato productivo. Esto implica impulsar la producción de insumos y bienes intermedios substitutivos de importaciones que sean demandados por el sector y por otros sectores prioritarios. Se estimulará particularmente la elaboración de partes, repuestos y equipo simple, así como la reparación de bienes de capital, para el sector industrial, la agricultura, el transporte y la construcción.
3. Mejorar el balance de divisas del subsector, lo que significará racionalizar la asignación de divisas para líneas no básicas y apoyar integralmente aquellas que pueden ser exportadas en las ramas de vestuario, calzado y cuero, y muebles y productos de madera (en 1980, estas 3 ramas exportaban por un total de 8.7 millones de córdobas [MIND, 1981a]).
4. Contribuir al proceso de descentralización de la producción. Esto se debe concretar impulsando líneas de producción orientadas a satisfacer demandas regionales y locales, tanto para el consumo final como para apoyar a otras actividades económicas como por ejemplo: equipo menor para la pesca y las explotaciones mineras. En cuanto a la distribución geográfica, el criterio general debe ser privilegiar a las unidades ubicadas fuera de Managua, al mismo tiempo de que se debe profundizar progresivamente el tratamiento regional del subsector.

Resumiendo, podemos decir que, la participación asignada al subsector de pequeña industria en la estrategia de desarrollo industrial, implicaba concentrar los esfuerzos en su enriquecimiento cualitativo e impedir su crecimiento cuantitativo: el subsector no debería ensancharse, sino ascender en sus niveles de productividad y organización. Por otro lado el desarrollo del subsector debería orientarse a minimizar su propia expulsión de fuerza de trabajo. La preservación del empleo debería considerarse en todas las decisiones vinculadas a su desarrollo, condicionando los criterios centrados en la eficiencia y la productividad.

Para atender mejor a las empresas industriales de fuera de la región de Managua, se realiza en 1982 un cambio institucional, que afecta también a la pequeña industria. Se estableció una regionalización, nombrando Delegados Regionales del MIND,

con rango de ministro, en las regiones I, II, IV, VI, y la Zona Especial I. Desde entonces, en las regiones, todas las empresas industriales, incluso la pequeña industria, están bajo la responsabilidad de los Delegados. En enero de 1983 se realiza otro cambio institucional, el que tiene que ver con el cierre del Departamento para la Industria Privada, llegando los directores anteriores de los "Complejos Industriales" de la "Corporación Industrial del Pueblo" (COIP, o las industrias del APP), a ser directores de las 7 (más tarde 9) "Ramas" del MIND. Desde allí, atendían no sólo a las empresas industriales del APP, sino también a las empresas privadas. De esta manera se esperaba reforzar el sistema de planificación. La intención, era, atender a todas las empresas de la misma rama de igual manera [Dijkstra, 1987a: 24]. Lo importante al respecto, para la pequeña industria, es que, al mismo tiempo, desaparece la "Dirección de la Pequeña Industria" del MIND y se integran las funciones de ésta en las mencionadas "Ramas" del MIND. En principio, este cambio pudo llamarse positivo, ya que, la intención era mejorar la integración de la problemática de la pequeña industria con la problemática global de cada rama. Sin embargo, por otro lado, dentro de estas "Ramas", la política hacia el subsector corría el riesgo de ser "enfriada" por el paradigma dominante que bosquejamos en el capítulo anterior: es decir, el paradigma del rápido desarrollo de las fuerzas productivas, el que caracterizó gran parte del MIND, vale decir, que existía dentro del mismo, una preferencia por el desarrollo industrial "a gran escala".

Es así que, después de 1982 nos encontramos con que la producción de la pequeña industria está controlada a través del estado en lo que tiene que ver con la circulación de las materias primas e insumos. Sin embargo, este control es parcial, porque no se aplica a todas las materias primas e insumos, ni se aplica a todos los pequeños talleres, ya que existe un segmento importante (una estimada cuarta parte por lo menos) que no es atendido por el estado. Hasta ese momento el estado no había intervenido todavía en el proceso de comercialización de los productos finales, a través del cual podría controlar el uso productivo de los insumos, los precios de venta y el destino de la producción. Continuaba la reventa de materias primas, la especulación y los altos precios de los productos al consumidor. En los años posteriores a 1982, se prepararon varios documentos de discusión con propuestas de políticas de tratamiento a la pequeña industria. En 1983 el estado comienza a intervenir en el proceso de comercialización de los productos finales, mediante convenios tripartitos de producción y distribución (MIND-cooperativas-MICOIN), que captan una parte de la producción de las formas asociativas en las ramas de vestuario y calzado, en las regiones II, III y IV. Este proceso tiende a crecer y extenderse a todo el país en los años posteriores.

Según Jofré Almarza [1985b: 36-38], en 1984 ya no es posible hablar de una crisis de divisas, la cual se explicaba en lo fundamental por la dependencia externa estructural de la economía y el sector industrial. Por el contrario, y de aquí en adelante se debe caracterizar en términos de crisis económica, agresión externa tanto económica como militar y, como contrapartida, una redefinición de las prioridades dentro del marco estratégico vigente. Dentro del mismo se prioriza la producción industrial para la defensa (el 20% de la producción industrial en 1984), teniendo como uno de los objetivos de la nueva política industrial para 1985, la eficiencia económica de las empresas. Al mismo tiempo se cuestiona seriamente el rol de la pequeña industria, y se inicia un proceso de discusión que define mejor la participación del subsector de la pequeña industria. Dentro del marco del Plan Económico de 1985, y en una situación de abastecimiento de materias primas e insumos que es cada vez más crítica, profundizando además el problema de la especulación con materias primas, insumos y productos terminados, las distintas instancias vinculadas a

la problemática de producción y abastecimiento de los bienes que en parte son elaborados por la pequeña industria, (en especial vestuario y calzado) tratan de enfocar la problemática de la pequeña producción industrial, ya, no en términos de desarrollo, sino que de racionalización, buscando conciliar la eficiencia económica con la realidad social de la pequeña industria. Dentro de este marco, se procede a la formulación de los "Programas de Racionalización de la Pequeña Industria" [ver MIND, 1985a, 1985b, 1985d]. La racionalización es principalmente una reacción contra la crisis económica y especialmente la escasez de divisas. Se limitan las cuotas de insumos y se aumenta el control estatal de la distribución de los mismos.

Resumiendo, podemos constatar que, en cuanto a la política hacia la pequeña industria, en los primeros años, se siguió una política de fomento de la misma. Luego esta política se da vuelta, partiendo de la idea, de que el sector había crecido demasiado rápido. Al mismo tiempo, en 1982, se genera una escasez creciente de divisas, de las cuales el subsector depende parcialmente. Desde 1982, se observa entonces un cambio en la política, orientándose ésta ahora hacia la contención del crecimiento del subsector, el creciente control estatal sobre el abastecimiento y comercialización del mismo, y una creciente racionalización.

6.3. Importancia y composición del subsector.

Desde el punto de vista geográfico, la pequeña industria se encuentra altamente concentrada en la región del Pacífico, sobre todo en el departamento de Managua, que produce casi el 50% del Valor Bruto de la Producción de la pequeña industria. En cuanto a su composición, se observa que más del 90% del Valor Bruto de Producción de la pequeña industria se agrupa en las seis ramas de: alimentos; vestuario; calzado; cuero; madera/muebles; y materiales de construcción. Su producción se concentra en bienes de consumo final básico, muchos de los cuales son elaborados también por el segmento fabril (prendas de vestir, calzado, etc.). Aunque su participación en el Valor Bruto de Producción (VBP) del sector industrial representa sólo un 23% aproximadamente [INEC, 1984a, 1984b], en sus principales líneas de producción, la pequeña industria representa una alta proporción del volumen de producción total del sector industrial; en 1984, por ejemplo, fue el 95% de pan (de todo tipo); el 58% en prendas de vestir de tejidos planos; el 75% en calzado de cuero; y el 94% en vaqueta [MIND, 1985b]. Dentro de la actual situación de escasez de bienes de consumo, y producción para la defensa por parte de la gran industria, la pequeña industria resuelve en una medida considerable la falta de abastecimiento fabril para el consumo popular de productos como pan, prendas de vestir, calzado, y muebles. Por lo tanto, y por el empleo que provee, la pequeña industria debe ser considerado como un elemento social y económico de relevancia en el proyecto de la Revolución.

Si analizamos la estructura de la pequeña industria por rama de producción (analizamos más adelante la rama de vestuario) nos encontramos con que la Rama de Alimentos es la más numerosa, tanto por el número de empleados, como de empresas (cuadro 6.1). A su vez, dentro de la rama de alimentos, la actividad más fuerte es la panificación. Las panaderías elaboran básicamente pan simple, pan dulce y repostería, y consumen: harina, su insumo importado crítico, además de otros insumos importados como levadura y polvo de hornear y materiales nacionales como azúcar, huevos, manteca, queso, sal, etc.. Esta dependencia de insumos críticos, ya sea por problemas de divisas como por asignación a exportaciones (caso del azúcar), convierten a la panificación en un área delicada. La nacionalización de la distribución de

harina ha permitido racionalizar la distribución de este producto a través del MIND y el MICOIN. El proceso de producción es manual o mecanizado en algunas operaciones del proceso, dependiendo del tipo del taller. Lo mismo sucede con el tipo de horno que utilizan; estos varían desde hornos de leña, hasta los de soplete y eléctricos.

Cuadro 6.1. Nicaragua: Número de talleres, Empleo y Participación en el Valor Bruto de Producción de la pequeña industria abastecida por el estado, según rama, a nivel nacional, 1985.

Ramas	Talleres		Empleo ^a		VBP ^b	
	Número	%	Número	%	Miles de C\$	%
Alimentos ^c	4.565	49.5	12.616	40.4	743.200.0	40.0
Vestuario	1.762	19.1	8.298	26.6	390.072.5	21.0
Calzado ^c	2.132	23.1	6.463	20.7	429.294.0	23.1
Cuero	60	0.6	288	1.0	58.770.0	3.2
Muebles ^d	581	6.3	2.440	7.8	155.537.9	8.4
Materiales de Construcción ^e	131	1.4	1.102	3.5	80.610.3	4.3
Total 6 ramas	9.231	100.0	31.207	100.0	1.857.484.7	100.0

Notas:

- El empleo incluye al propietario.
- Valor Bruto de Producción enero-septiembre 1985, en miles de C\$ de 1983.
- No incluye Zonas Especiales.
- Incluye únicamente Regiones I, II, III y IV.
- Incluye únicamente Regiones I, II y III.

Fuente: MIND: *Subsector de Pequeña Industria: Evaluación enero-septiembre 1985*. Managua: División General de Planificación, MIND, octubre de 1985.

Dentro de la rama de alimentos, las actividades que le siguen en importancia a la panificación, son la producción de cereales molidos (pinol, pinolillo, policereal, etc.), café molido, extractos saborizantes, vinagre artificial, mayonesa, mostaza, etc.. La actuación del MIND se ha concentrado en las líneas que utilizan insumos importados (extractos y vinagre artificial), así como en el cumplimiento de lineamientos de racionalización en cuanto a no producir avena, cebada, mayonesa y mostaza en la pequeña industria.

En tercer lugar se encuentran las unidades de envasado y conservación de frutas y legumbres que elaboran salsas, chiles, etc.. Estas actividades demandan insumos importados, por lo que se ha efectuado un proceso de racionalización y selección de los productores más eficientes. El resto de las actividades de la rama (productos de confitería, productos de pesca, lácteos, gaseosas, etc.) tienen menor desarrollo y el estado ha mantenido mucho menor contacto con ellas.

La asistencia técnica en la rama se ha concentrado en la actividad de panadería, sobre todo a través de las formas organizativas existentes. Por lo general las actividades presentan fuertes deficiencias en el cumplimiento de las normas sanitarias para la producción de alimentos. La rama presenta en gran parte las características

de la producción artesanal: el 85% de los talleres se ubican en la vivienda del productor y cerca del 40% de la mano de obra ocupada está constituida por familiares del propietario.

El abastecimiento de los productores se efectúa en el mercado, en las actividades que no dependen de insumos importados o nacionales críticos. El abastecimiento de insumos importados (levadura, polvo de hornear, especias, ácido acético, etc.) se efectúa a través de empresas privadas bajo control estatal de la producción. Los productores comercializan su producción a través de los intermediarios privados en los casos de unidades de cierto desarrollo, y directamente con el consumidor final en las unidades más pequeñas, sobre todo las que elaboran productos perecederos [MIND, 1983a].



Taller de calzado en Matagalpa (foto: Wieneke Bakker).

Las Ramas de Cuero y Calzado, en principio, están íntimamente conectadas con el sector pecuario nacional, por medio de su principal materia prima, el cuero, y de la elaboración y utilización de vaqueta. La fabricación de calzado concentra casi el 90% del empleo y número de empresas de la rama. El peso de la pequeña industria es bastante significativo en toda la rama. En esta actividad se ocupan más de 6.400 trabajadores, que en 1984 produjeron el 77% de la producción nacional de calzado de cuero y el 62% del Valor Bruto de Producción de la rama [MIND, 1985e]. La contracción en la oferta de pieles y, como consecuencia, de cuero ocurrida en el país, la que fue de casi el 35% entre 1980 y 1982, y mayor aún si se la compara con las cifras anteriores al Triunfo (provocada por el deterioro del hato ganadero a causa de la fuga de ganado y la matanza indiscriminada ocurrida durante 1979 y 1980), obligó a desarrollar un programa de racionalización y control estatal en todo el proceso de producción, el cual incluye: la captación de pieles; la distribución de pieles entre las tenerías grandes y pequeñas; la distribución de cuero y vaqueta entre las formas asociativas; y el uso del cuero y vaqueta dentro de las mismas.

La distribución del cuero producido por las 8 grandes tenerías del país y la vacueta elaborada por las 60 tenerías pequeñas, se encuentra dirigida y controlada por el estado. En los últimos años se ha compensado la escasez de cuero por medio de la importación de cuero (cubano). Buena parte de los insumos auxiliares para la fabricación de calzado (hebillas, broches, cola, remaches, etc.), provienen del exterior; lo mismo sucede con las curtientes e insumos auxiliares de las tenerías, en este caso, provienen desde fuera de la región centroamericana. La restricción de divisas por lo tanto, afecta sensiblemente el desarrollo de la rama.

Todo el proceso de racionalización en la rama ha permitido desarrollar la organización de los pequeños productores, tanto en la actividad de tenería como en la transformación del cuero (zapateros, marroquinos, talabarteros y tapiceros). Por ende la rama tiene, junto con la rama de textil/vestuario, el mayor grado de organización en el subsector de la pequeña industria. También en esta rama predomina el proceso de trabajo artesanal con utilización de mano de obra familiar, y más del 80% de los talleres se localizan en la vivienda del propietario. La gran mayoría de las empresas utiliza maquinaria corriente y con lo que más cuentan es con una máquina pasadora de costura y herramientas manuales.



Zapatero en Matagalpa (foto: Wieneke Bakker).

Es interesante señalar que los talleres de zapatería conservan por lo general la estructura típica del gremio precapitalista: un "maestro", oficiales zapateros y aprendices ("pericos"), que habitualmente son familiares del oficial y trabajan junto a él en el montado o alistado de calzado; el pago es a destajo, por par. La calidad del producto es muy variable; por lo general, los talleres más grandes que utilizan cierta maquinaria para el montado (punteadora, pasadora, devastadora, etc.) elaboran un calzado de mayor calidad y mejor terminación. La comercialización de la producción todavía se realiza en su mayor parte a través de intermediarios privados, aunque en los últimos años se han logrado varios convenios tripartitos de producción y distribución entre las cooperativas, el MIND y el MICOIN.

La Rama de Madera y Muebles, ocupa el cuarto lugar de importancia por su empleo y su contribución económica, generando el 8.4% del Valor Bruto de Producción anual del subsector, con el 8% del personal empleado. Más del 60% del valor de producción de la rama se concentra en la fabricación de muebles y accesorios de madera, actividad que ocupa casi el 80% de las empresas y trabajadores de la rama. El resto son aserraderos y talleres de acepilladura.

Una de las características de este rubro, a pesar de que la producción forestal está en manos de Área de Propiedad del Pueblo (APP), es el predominio del mercado libre de la madera para la producción; por lo tanto, se ha elevado fuertemente su precio, el que tampoco está sujeto a control. Las cooperativas productoras de muebles no obtienen la madera en las zonas de corte (entre otras razones por la guerra) ni disponen de servicio de sierra, por lo que son abastecidas por los aserraderos-intermediarios. Sólo desde hace algunos años, en 1983 y a nivel regional, se ha comenzado a controlar la distribución de madera aserrada y de insumos auxiliares (pinturas, aceites, lacas, pegamentos, etc.). Sin embargo, por lo menos hasta 1985 era muy bajo el abastecimiento canalizado por el estado. En los insumos auxiliares importados persiste el problema de que no se ha logrado que el MICOIN destine, dentro de sus existencias, una cuota de herrajes, lijas, brochas, etc., para los pequeños productores organizados, los cuales deben adquirir estos insumos en las ferreterías de barrio, a precios a veces duplicados.

Esta rama presenta ciertos niveles de mecanización superiores a los de las tres anteriores, así como una más alta proporción de talleres ubicados fuera de la vivienda del productor. Los niveles de calidad de los productos elaborados en madera, por lo general, son altos y les dan la posibilidad de ser competitivos en el mercado externo. La comercialización de la producción se efectúa sin intervención del estado y la falta de financiamiento para los compradores ha deprimido la demanda interna en los últimos años.

La Rama de Materiales de Construcción, la que presenta mayor estabilidad en sus niveles de actividad entre las 5 mencionadas, no ha sido aún suficientemente investigada en cuanto al estado general de sus medios de producción (maquinaria y transporte). Es interesante anotar que en inspecciones efectuadas en la región III en 1985, el 85% de la maquinaria y equipo se encontraba a la intemperie [MIND, 1985f]. Los productos más relevantes son ladrillos para piso y bloques. El estado ha tenido muy poca ingerencia en el desarrollo de esta rama, cuyo abastecimiento y comercialización se efectúan en el mercado; esto se refleja en la casi nula actividad organizativa avanzada que se limita a 2 cooperativas y 4 colectivos estatales de producción. La organización de la producción es de tipo industrial, con utilización de maquinaria y baja utilización de mano de obra familiar. Cuando se trata de talleres relativamente grandes, se da en algunos casos la sindicalización de los trabajadores. La comercialización de la producción se hace en general directamente al consumidor

final, o por medio de intermediarios, esto último principalmente en la fabricación de objetos de barro, loza y porcelana.

En el resto de las ramas industriales (imprentas, editoriales, otros productos químicos, productos metálicos, y otros productos minerales no metálicos), el peso de la pequeña industria es menor, excepto en la producción de material de transporte donde la pequeña industria genera el 91% del valor de la producción [Barricada, 17 de octubre de 1983]. Esta actividad de apoyo a la industria de transporte es importante para el mantenimiento de la flota de vehículos. También en la producción de productos metálicos, donde la actividad se centra en la elaboración de verjas, portones, camas, sillas y utensilios domésticos, el papel de la pequeña producción es importante en la oferta de artículos para el hogar.

6.4. Articulación del subsector con la mediana y gran industria.

Las instancias estatales en Nicaragua, consideran a la pequeña industria como parte del sector industrial, cuyo desarrollo está determinado por la modalidad de la inserción de la economía en el sistema capitalista mundial, y, por las características del proceso de industrialización dependiente e impuesto desde fuera. Sin embargo, la pequeña industria presenta una baja integración con el resto del sector industrial y con el sector primario [ver también CIERA, 1984]; por tanto, es alta su dependencia externa con respecto a materias primas, insumos, repuestos y maquinaria.

En 1980, el 37.5% del valor de las materias primas e insumos utilizados en toda la pequeña industria, debía ser importado. En algunas ramas esta dependencia externa era mucho mayor aún, como ejemplo mencionamos la rama de vestuario (88.7%), imprentas, editoriales e industrias conexas (82.9%), y químicos (65.9%). Cabe decir que esta situación es muy diferente a lo que generalmente se confirma en los estudios sobre las empresas del "sector informal" (ver capítulo 2), en los cuales se plantea que éstas usan mayormente recursos locales [ver por ejemplo ILO, 1972]. Algunas ramas dependían en 1980 todavía en su mayoría de materiales nacionales, tales como las ramas de alimentos (12.1% importado), muebles y madera (14.1%), minerales no metálicos (18.3%), calzado y cuero (22.1%), y minerales metálicos (25.6%) [MIND, 1981a]. Sin embargo, en los últimos años, incluso ha aumentado la dependencia de insumos importados en algunas de estas ramas: por ejemplo, actualmente (1986) la fabricación de pan es totalmente dependiente de las donaciones de harina y gran parte del cuero y otros insumos para los zapateros, debe ser importado².

Pero también la gran industria depende de la importación de insumos. A los efectos de comparación entre la pequeña y la gran industria, se dispone de los siguientes datos: la relación de producción bruta/valor de importación es en el caso de la pequeña industria equivalente a un 5.58, y para la gran industria a un 4.15. Esto implica que la pequeña industria gasta unos 18 centavos de córdoba por cada córdoba producida, mientras que la gran industria, gasta unos 24 centavos. En otras palabras, la pequeña industria es menos dependiente del extranjero y emplea más insumos nacionales. En la industria alimenticia esta diferencia es sumamente notoria: la pequeña industria necesita mucho menos importaciones que la gran industria. En la industria textil/vestuario no existe diferencia. En la industria maderera, la que, en general importa poco material, la relación es a la inversa: los pequeños productores hacen más importaciones que los grandes [citado en De Haan, 1987: 53]³.

En general se supone también que la pequeña industria tiene menores niveles de producción y especialización que la mediana y gran industria, dada la dispersión de las unidades productivas, las que son principalmente de carácter artesanal y de pro-

piedad privada. Para ilustrar el lugar que ocupa la pequeña industria en el total de la industria, hemos listado algunos indicadores en el cuadro 6.2, el que fue compuesto por el CIERA [1984].

Cuadro 6.2. Nicaragua: Participación en algunos indicadores económicos de la gran, mediana y pequeña industria, 1982.

Tamaño de empresa (no. de trab.)	Número de empresas (%)	VBP ^a (%)	VA ^b (%)	Empleo (%)	VA/Empleo (Miles de C\$)	VA/VBP (%)
Más de 100	1	53	58	37	171	50
50 a 100	0	18	12	7	201	32
20 a 50	6	7	6	9	80	43
10 a 20	4	5	6	7	89	47
5 a 10	10	4	4	9	54	48
3 a 4	54	10	11	25	47	46
1 a 2	25	3	3	6	50	45
Total	100	100	100	100	172	45

Notas:

a. VBP = Valor Bruto de Producción.

b. VA = Valor Agregado.

Fuente: CIERA: *Managua es Nicaragua: El impacto de la capital en el sistema alimentario nacional*. Informe final proyecto CIERA/UNRISD. Managua: CIERA, octubre de 1984, p. 77. Datos basados en INEC: *Encuesta Anual de la Pequeña Industria 1982*. Managua: INEC, 1984, y cifras del MIND.

En el cuadro se observa claramente la predominancia de las pequeñas empresas. Dentro del subsector de la pequeña industria (hasta 30 trabajadores) predominan los talleres pequeños, es decir con 1 a 5 trabajadores; en realidad éstos constituyen el 81.5% en 1982 [INEC, 1984a]. Además, se percibe una concentración del empleo en dichos talleres pequeños. Se ve incluso que estos talleres "informales" con hasta 5 trabajadores, constituyen el 79% de todas las empresas industriales; al mismo tiempo emplean al 31% del empleo industrial total y generan el 13% del VBP industrial y el 14% del VA. Por otro lado, el 1% de las empresas industriales representan al 37% del empleo industrial y controlan el 53% del VBP y el 58% del VA. Relativamente, los talleres que tienen más de 10 trabajadores, están menos representados. También se observa que existen pocas empresas de tamaño intermedio (de 30 a 100 trabajadores), las cuales además tienen niveles muy bajos de productividad (en términos del VA por trabajador) e incluso demuestran una eficiencia en la utilización de todos los factores de producción (VA/VBP) muy por debajo de las empresas pequeñas (sobre todo en el estrato que tiene entre 50 y 100 trabajadores). Por otro lado, las pequeñas empresas muestran incluso niveles de eficiencia (VA como 45-48%) del VBP casi iguales a las grandes empresas (VA como un 50% del VBP). Según el CIERA [1984: 78], esto se debe en el fondo a la política de precios en el sector industrial: los precios de los productos de las empresas grandes están estrictamente controlados mientras que las pequeñas empresas se aprovechan de los altos niveles de inflación del mercado. Sin embargo, aunque creemos que dicha suposición pueda haber sido

correcto posteriormente, dudamos de que fuera el caso en 1982, cuando la inflación no había llegado altos niveles.

Aunque no ha sido bien investigado aún, pudiera ser entonces, que las pequeñas empresas, realmente producen con igual o mayor eficiencia que las medianas y grandes. Esta observación es interesante con respecto a nuestro tema, ya que, como hemos visto en el capítulo 3, como observa entre otros Little [1987: 205], para justificar el desarrollo de la pequeña industria, se debe demostrar que la misma usa menos capital y menos empleo por producto en comparación con empresas de mayor escala. De todos modos es cierto, que existe una bifurcación marcada en el sector industrial, entre unas pocas empresas modernas que muestran un grado mínimo de productividad, y, miles de pequeñas empresas subcapitalizadas.

En cuanto a la competencia entre la pequeña y gran industria queremos distinguir cuatro elementos: la competencia por las materias primas e insumos, la mano de obra, el capital y los mercados finales [ver también De Haan, 1987: 53-54]. De estos elementos, se destaca claramente, la competencia por las materias primas e insumos como la más importante. En los últimos años, la escasez se extiende a toda la industria, tanto de productos nacionales, como de importados. La competencia por el capital y las finanzas, apenas es relevante en las circunstancias actuales, ya que la capacidad es subutilizada. Lo mismo, es válido para el mercado final: la escasez de productos terminados es tan grande, que la demanda supera la oferta. Además, dada la actual situación de producción para la defensa en gran parte de la gran industria, resulta que la pequeña industria, incluso tiene mayores posibilidades de cubrir el abastecimiento para el consumo popular.

Además, el problema de la competencia por la fuerza de trabajo, que si bien existe en la gran industria, es de carácter secundario. En este campo la pequeña industria goza de algunas ventajas, porque la gran industria se ve obligada a aplicar el sistema SNOTS (Sistema Nacional de Ordenamiento de Trabajo y Salarios), un sistema salarial normado con relativamente bajos salarios. En cambio, la pequeña industria no está subordinada a tal sistema. Por lo tanto, la falta de insumos es el elemento fundamental en la competencia. De Haan [1987: 54], observa al respecto, que, la pequeña industria, muchas veces está en desventaja en cuanto a la canalización de insumos efectuada por el estado y por otro lado, en vista de las limitaciones del control estatal que todavía existen, este hecho no representa un gran impedimento. Las pequeñas empresas están relativamente bien capacitadas para proveerse de mercaderías en el mercado negro.

Lamentablemente, no disponemos de datos recientes para conocer la magnitud del sistema de subcontratación de pequeñas empresas por la mediana y grande industria. El análisis hecho en el capítulo 4, nos hace pensar que este sistema no tiene importancia en Nicaragua. El estudio de De Franco [1979: 185], dejó ver que la mayoría de los establecimientos informales, tenían una posición unidireccional con respecto a insumos: eran dependientes del sector informal en cuanto a insumos y no proveían en nada al sector formal. El único dato reciente de que disponemos viene del estudio de CINASE [1986]; de dicho estudio resulta que el 30% de las empresas informales se abastecen del sector formal, y el 45%, del sector informal. Estos datos pueden confirmar la hipótesis de la poca importancia de la subcontratación.

6.5. Organización de pequeños productores en formas asociativas.

Como hemos visto, después del Triunfo, la organización de la pequeña industria en forma asociativa fue uno de los objetivos más importantes de la política hacia el

subsector. Sin embargo, no surgió un movimiento cooperativista espontáneo que proviniera de los propios productores; la organización cooperativista se desarrolló en torno al abastecimiento de los principales insumos, cuyos elementos básicos (harina, cuero, tejidos, madera) estaban controlados en parte por el estado. ¿Ahora, qué concepto tiene el estado revolucionario acerca de la cooperativización de la pequeña industria?. ¿Existe un modelo según el cual se trabaja?.

Podemos decir que no existe un modelo general o un concepto fijo de dicha cooperativización. Ya hemos visto anteriormente que en la industria (y en el sector agrícola), no había una tradición de producción comunal o colectiva sobre la cual se pudiera construir un desarrollo cooperativista. El proceso de cooperativización bajo el régimen Somocista tenía un desarrollo bien limitado; además tuvo lugar principalmente en el sector agrícola⁴. En los años '60 se experimenta un auge en la creación de formas asociativas y cooperativas tanto en el campo como en la ciudad, impulsadas por instituciones no sólo estatales sino también privadas incluyendo grupos políticos, religiosos e internacionales. Esta desarrollo viene a ser producto de la implementación del proyecto de la Alianza para el Progreso (ver capítulo 4) en Nicaragua. El tipo de cooperativas que se impulsó dentro de este contexto fue el de aquellas orientadas a fomentar el consumismo y mantener condiciones favorables para el capitalismo, como las cooperativas de ahorro y crédito dentro del sector comercio y entre los pequeños industriales y ganaderos. Por ejemplo la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FECANIC), fundada en 1964, fue la primera institución promotora de cooperativas dentro del programa de los Estados Unidos, orientado principalmente a los pequeños comerciantes. Otra institución fue la Fundación Nicaragüense de Desarrollo (FUNDE), que en el año 1979, después de diez años de haber sido creada, tenía alrededor de 60 cooperativas promovidas entre pequeños industriales, campesinos y un sector de servicio como los taxistas [citado en Chamorro & FitzGerald, 1987: 28].

Después del Triunfo, se trata de adecuar la base jurídica del cooperativismo a la realidad de la Revolución. En el seminario "Carlos Fonseca Amador" que se realizó en diciembre de 1979, se diseñó una línea general del nuevo cooperativismo. En el seminario participaron todas las instituciones estatales y privadas relacionadas con el cooperativismo. Se basaron en la "*Ley General de Cooperativas*" de 1971 [Ministerio del Trabajo, 1971]⁵ para elaborar unos lineamientos adaptados a la realidad socio-económica del país, y un esquema de la estructura interna deseada de cooperativa (véase organigrama 8.1, capítulo 8). Pero los lineamientos que se elaboraron fueron muy generales y más aún, por lo menos hasta 1986 no existía una nueva ley de las cooperativas, sólo anteproyectos de ley, que no tienen un valor oficial⁶. Esto significa que se trabaja en forma muy pragmática en la realización del nuevo cooperativismo revolucionario; no existe una conceptualización clara de la integración y articulación de las cooperativas en el nuevo sistema socioeconómico, especialmente en el proyecto de la economía mixta.

Dentro de la política para organizar a los pequeños productores en cooperativas, surgieron dos tipos de organización: las "Cooperativas de Servicio de Pequeñas Empresas Industriales o Artesanales" y las "Cooperativas de Producción Industrial o Artesanal".

Las Cooperativas de Servicio están formadas por talleres que funcionan individualmente en las áreas de producción y comercialización, organizados con el fin común de obtener el abastecimiento de materias primas e insumos⁷. En este sentido, la denominación de "cooperativas" a este tipo de organización no es la más adecuada, ya que en esencia cada socio actúa en forma independiente en relación al resto. Los medios de producción quedan en manos de los productores individuales y el proceso

de producción sigue disperso entre los diversos talleres. Sólo el productor/dueño tiene una voz en la cooperativa; los trabajadores no están afiliados. Hasta 1985 se habían formado 80 de estas cooperativas, que reunían a 7.878 talleres organizados y un total de 26.105 trabajadores (cuadro 6.3).

Cuadro 6.3. Nicaragua: Pequeña industria organizada y no organizada abastecida por el estado, según rama, a nivel nacional, 1985.

Ramas	Cooperativas de Servicio ^a		Cooperativas de Producc.		Colectivos de Producc.		Talleres no organizados		Totales	
	No.	Empleo ^b	No.	Empleo	No.	Empleo	No.	Empleo ^b	No.	Empleo ^b
Alimentos ^c										
(panific.)	3.398	10.486	5	58	3	32	1.159	2.040	4.565	12.616
Vestuario	1.658	6.486	70	1.279	8	296	26	237	1.762	8.298
Calzado ^d	2.095	5.810	13	241	4	146	20	266	2.132	6.463
Cuero ^d	60	288	--	--	-	--	--	--	60	288
Muebles ^e	568	2.250	12	172	1	18	--	--	581	2.440
Materiales de Constr. ^f	99	785	2	14	4	82	26	221	131	1.102
Totales	7.878	26.105	102	1.764	20	574	1.231	2.764	9.231	31.207

Notas:

- Se trata de talleres organizados en cooperativas de servicio.
- El empleo incluye al propietario.
- No incluye las Zonas Especiales. En las regiones I, V y VI no incluye productores no organizados abastecidos por el Ministerio de Comercio Interior y Juntas Municipales.
- No incluye las Zonas Especiales.
- Incluye únicamente las regiones I, II, III, y IV.
- Incluye únicamente las regiones I, II, y III.

Fuente: MIND: *Subsector de Pequeña Industria: Evaluación enero-septiembre 1985*. Managua: División General de Planificación, MIND, octubre de 1985.

Las Cooperativas de Producción son las que tienen mayores niveles organizativos, ya que reúnen a los trabajadores en un solo taller, suprimen la apropiación individual del excedente, y socializan la propiedad de los medios de producción. El excedente es destinado a la ampliación de la unidad, a su distribución entre los cooperados en función del trabajo realizado, y a la financiación de proyectos de bienestar colectivo⁸. En general reúnen a trabajadores asalariados que antes trabajaban en talleres privados, a artesanos individuales (trabajo casero) o a pequeños propietarios con mínima utilización de fuerza de trabajo asalariada. Esta forma de organización todavía tiene desarrollo limitado; en 1985 existían 102 cooperativas de producción, con un empleo total de 1.764 trabajadores. Setenta de las cooperativas se encuentran en la rama de vestuario.

Además de las cooperativas, se impulsó en la pequeña industria, un modelo novedoso de cogestión de los trabajadores en pequeñas empresas de propiedad del estado: los Colectivos de Producción. Los medios de producción pertenecen al estado,

les son adquiridos por medio de donaciones del exterior o a través de la compra de empresas privadas después del Triunfo. El excedente económico es desahogado sea a la ampliación de la unidad o a iniciar proyectos de bienestar de las acciones populares y del estado⁹. Hasta 1982 la política del estado estaba dirigida en gran parte hacia la formación de colectivos. Sin embargo, después de esa política se desplazó hacia las cooperativas de producción, por ser muy altos los costos de administración de los colectivos para el estado. En 1985 existían 15 colectivos con un empleo total de 574. En 1985 todos los colectivos estaban administrados por los gobiernos regionales o municipales.



Publicidad de un colectivo de producción de calzado.

que la actividad de organización de la pequeña industria le compete a la Dirección General de la Cooperación (DIGECOOP) del Ministerio de Trabajo, ésta mantiene estrecha coordinación con el MIND; en cuanto la DIGECOOP es la instancia que brinda atención organizativa a las cooperativas y el MIND atiende el suministro de materias primas e insumos. La función de la DIGECOOP es la de asesorar, asistir, supervisar y controlar las cooperativas. Es la "instancia rectora" del cooperativismo a nivel nacional.

El MIND, por otro lado, autoriza la cooperativa y le asegura una cuota mensual de materias primas e insumos auxiliares. En cuanto a la fundación de las cooperativas es el MIND quien hacía un llamado a los pequeños productores individuales a organizarse. Estos productores antes recibían su cuota de materias primas en forma individual. Después de este llamado buscaban entre sus amigos, vecinos, etc., para formar un grupo que luego se presentaba al MIND, esta instancia les daba la autorización. Cabe mencionar que ésta fue la situación en la etapa de expansión (hasta 1982). Con el correr del tiempo, y dentro de la política de contención del subsidio, ha sido el MIND que decidió quiénes y a cuál cooperativa podrían asociarse. Desde 1985, bajo la política de racionalización, en las ramas tradicionales, ya

no pueden integrarse nuevos socios en las cooperativas de servicio y un socio que renuncia no será remplazado.

La DIGECOOP entra en "juego" cuando el grupo ya se formó, y posee la autorización del MIND. Anteriormente, la DIGECOOP llevaba adelante la promoción, pero como ya no había materias primas para todos, hubo que esperar hasta que el MIND le concediera la autorización al grupo. Después de esto, la DIGECOOP se reúne con ellos y comienza a impartir cursos de cooperativismo básico de 40 horas con preguntas como las que exponemos seguidamente: ¿qué es el cooperativismo, cómo nació a nivel mundial y en Nicaragua antes y después del Triunfo?, etc.. A estos cursos le siguen los de relaciones humanas, relaciones laborales, seminarios de contabilidad y administración, seminarios de costos y producción, y seminarios de legislación cooperativa, según la necesidad de cada cooperativa. Algunos cursos son sólo para el Comité de Coordinación y Planificación de las cooperativas, otros para todos los socios.

Después de un tiempo de prueba durante el cual hubo que llenar ciertos requisitos (haber pasado el seminario sobre cooperativismo básico; llevar un buen estado de contabilidad; tener los reglamentos internos y los estatutos aprobados por la DIGECOOP; y funcionar bien internamente), se le otorga la personería jurídica a la cooperativa en formación (o pre cooperativa). Es decir se reconoce a dicha organización como sujeto jurídico independiente de sus socios, como organización que puede ser titular de derechos y obligaciones dentro del marco de la Ley General de la Cooperativa. Desde este momento por ejemplo puede abrir una cuenta en el Banco. La DIGECOOP tiene un modelo de los estatutos que se adaptan a las circunstancias de cada cooperativa.

En la práctica todavía existe mucha confusión sobre el aspecto legal de las cooperativas. Dentro de la dinámica del proceso de organización de los pequeños productores, surgieron formas asociativas en un número y a un ritmo superior a lo que pudieron asimilar las instancias que debían velar por su calidad. En consecuencia llegaron a confundirse en la práctica las asociaciones, las pre cooperativas y las cooperativas de servicio de productores individuales por un lado, y las pre cooperativas de producción y colectivos estatales por el otro; las primeras formas asociativas fueron las de mayor desarrollo y aceptación, ya que no suponen transformación alguna en la propiedad de los medios de producción.

También a partir de 1983, a través del Equipo de Apoyo para la Pequeña Industria, el Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN) intervino en la atención política para los pequeños productores y en el proceso organizativo, y auspició la formación de asociaciones de productores cooperados a nivel regional (Comisiones de Coordinación Regional - CCR) y nacional (Comisiones de Coordinación Nacional - CCN) en las cuatro ramas más importantes del subsector. Estas Comisiones, junto con el Equipo de Apoyo, forman la Oficina para Organización de la Pequeña Industria (OOPI).

Además de la asistencia de las instancias mencionadas, las cooperativas pueden recibir capacitación y asistencia técnica del Sistema Nacional de Formación Profesional (SINAFORP). El Banco Popular del Sistema Financiero Nacional (SFN) les otorga créditos y préstamos. El Fondo Internacional para la Reconstrucción (FIR) controlaba hasta 1985 el ingreso y destino de financiamientos privados aplicados al subsector (fundaciones, institutos, asociaciones internacionales). La Corporación Comercial del Pueblo (CORCOP) canaliza la distribución estatal de la producción de la pequeña industria, y el Ministerio de Comercio Exterior (MICE) se encarga de las exportaciones que realiza el subsector. La organización privada FUNDE siguió trabajando después del Triunfo; ahora está ligado al Consejo Supremo de las Empresas (COSEP) y

apoyada por la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID). Antes prestaba sobre todo ayuda a cooperativas de ahorro, crédito y de transporte, pero en los últimos años ha cambiado su modalidad comenzando a penetrar más el subsector de la pequeña industria. Por sobre todo, se encuentra promoviendo las cooperativas de servicio.

6.6. Diferentes conceptos de la articulación de la pequeña industria.

La articulación de la pequeña producción, es decir la integración de la misma en cuanto a, por un lado, sus fuerzas de producción, y por otro lado las relaciones sociales de producción de la misma, en la nueva formación social nicaragüense, teórica y prácticamente, presenta un problema complicado. Teóricamente, los pequeños productores se encuentran en varios modos o formas de producción: un grupo se encuentra produciendo dentro de las leyes del capitalismo, siendo de hecho pequeños capitalistas, otro (los productores más pequeños) se encuentra más bien en la pequeña producción mercantil, reproduciendo sus condiciones. Un tercer grupo constituyen las cooperativas, las que a su vez muestran diferentes grados de socialización, en cuanto a sus relaciones sociales de producción. También la articulación con el estado puede variar en la medida en que el estado: mantenga control sobre los medios de producción, define la organización interna de la cooperativa, determine los planes de producción, controle las inversiones, extraiga excedentes a través del régimen fiscal o mediante la intervención en la comercialización. En las cooperativas de servicio por ejemplo, la propiedad de los medios de producción es individual, mientras que el destino del excedente es en parte regulado por la cooperativa, cuya estructura interna está definida por el estado. En las cooperativas de producción, la propiedad de los medios es, en principio, cooperativa, y gran parte del excedente es realizado por el estado a través el control parcial sobre la comercialización. Por último, en los colectivos estatales, la propiedad de los medios es comunal o del estado, y también los planes de producción y la realización del excedente son controlados totalmente por el estado.

¿Qué concepto tiene el estado revolucionario acerca de la articulación deseada de la pequeña industria?. A primera vista, parece que en los últimos años todas las instancias involucradas en la política de la pequeña industria, han desarrollado los mismos objetivos:

1. La pequeña industria se considera como un subsector del sector industrial y tanto los planes de producción, la estrategia de tecnificación, la asignación de divisas, como la asignación de materias primas, se enmarcan dentro de la programación del sector industrial en su conjunto. La pequeña industria debe articularse con el segmento fabril de cada rama, desalentando la producción que la mediana industria puede generar en mejores condiciones de productividad, y estimulando las líneas de producción complementarias a la fabril.
2. La pequeña industria deberá racionalizar su producción para superar la dispersión espacial y la baja productividad. El objetivo es lograr una mayor eficiencia en la producción por lo cual es necesario mejorar el proceso de trabajo. En cada rama del subsector se busca la especialización de determinados talleres y cooperativas en productos específicos, para así aprovechar la economía de la producción en serie, las normas de calidad, la efectiva división del trabajo y mejores posibilidades de planificación y abastecimiento fluido.
3. El objetivo es alcanzar formas más avanzadas de organización. Todas las instancias estatales otorgan trato preferencial a las cooperativas de producción.

Tanto éstas como los colectivos estatales reciben más abastecimiento de materia prima e insumos, asistencia técnica, capacitación, repuestos, maquinaria, financiación, etc., que las cooperativas de servicio. Estas últimas ya no pueden crecer y el socio que renuncia no será reemplazado.

Resumiendo podemos decir que, el objetivo general de todas las instancias estatales involucradas, es la conformación de un subsector de pequeña industria compacto y eficiente, de propiedad esencialmente cooperativa, y articulada con el subsector fabril para la utilización de insumos y especialización en la producción. La pequeña producción no persigue crear nuevo empleo, sino elevar paulatinamente la productividad y calidad de sus productos. El sector debe transformar sus actividades tradicionales (como la pequeña industria de vestuario, de calzado, y de alimentos) y sólo debe expandir las actividades no tradicionales (materiales de construcción y metalmecánica).

Sin embargo, durante la experiencia que tuvimos en los años que trabajamos en Nicaragua y lo extraído de documentos de las diversas instancias, hemos observado que las diferencias en las políticas de dichas instancias, no radican en los objetivos generales del subsector: todos están de acuerdo en el hecho de que deben desarrollarse las fuerzas productivas, aunque si se pudo observar una cierta oposición ideológica a la pequeña industria y su cooperativización entre algunos funcionarios estatales, relacionado con el paradigma de la rápida modernización de las fuerzas productivas, que hemos esbozado en el capítulo 5. De manera que, la diferencia principal, radica en la necesidad y forma de cambiar las relaciones sociales de producción dentro del subsector, y, especialmente, en la forma de articulación de las cooperativas con los otros sectores económicos y el estado. Creemos, que con respecto a ésta última, ha existido una falta de claridad y definición sobre el papel que debería desempeñar la pequeña industria en la economía nicaragüense, así sobre el tipo de cooperativismo necesario para lograr su articulación en el proceso de transición. Esto se ve reflejado en una descoordinación entre las instancias estatales que atienden al subsector. Cada instancia, como el MIND, la DIGECOOP, la OOIPI, el MICOIN, el SINAFORP, el SFN, y el MICE, hasta cada departamento dentro de las instancias, tiene sus propias ideas y criterios implícitos sobre la articulación del subsector. El "debate" sobre la misma se ha reflejado en una "lluvia de documentos", con múltiples propuestas de mejorar la coordinación entre las instancias y el cumplimiento de las políticas, sin llegar a una política coherente hacia el subsector.

Para explicar estas diferencias, queremos distinguir tres elementos del concepto de "relaciones sociales de producción": la propiedad jurídica de los medios de producción; el control sobre el proceso de producción; y el control sobre los excedentes de la empresa. ¿Cuáles son, a nuestro modo de ver, las concepciones de las instancias más relevantes para los pequeños productores, es decir el MIND, la DIGECOOP y el FSLN a través del Equipo de Apoyo a la Pequeña Industria, con respecto a los tres elementos mencionados? [ver también Laenen, 1985d].

El MIND se plantea como objetivo intervenir en cada uno de los tres elementos. La propiedad jurídica de la pequeña empresa debe ser cooperativa (aunque en los primeros años se buscaba más la socialización de los medios de producción en colectivos estatales de producción), pero esto no responde principalmente al punto de vista de los trabajadores, sino más bien a la idea de que la organización en cooperativas es necesaria para permitir una relación operativa entre el MIND (como suministrador de materias primas) y las cooperativas¹⁰. Según la visión del MIND, también es necesario que el estado controle el proceso de circulación, lo que tiene sus efectos en el proceso de producción. Es en el proceso de circulación donde ocurren

las fugas de materias primas e insumos hacia canales de comercialización no controlados, y donde la comercialización de la producción se efectúa sin control de su calidad y destino, con alta participación de intermediarios y a precios elevados.

El estado debe intervenir en este proceso por medio de un control efectivo y total del abastecimiento a las cooperativas y el acopio de los productos finales mediante convenios que puedan garantizar la comercialización por canales seguros. De este modo se controlará el uso productivo de las escasas materias primas e insumos, los precios de venta, y el destino de la producción hacia el pueblo trabajador. Por medio del control sobre el proceso de circulación, el estado ejerce también el control sobre el excedente. El MICOIN, en colaboración con los socios, determina los precios de venta de los productos finales y les garantiza unas utilidades razonables.

Mientras que podríamos caracterizar la óptica del MIND principalmente como económica, la política de DIGECOOP refleja más una óptica social, que resulta lógicamente de su función como "instancia rectora" de la organización de los productores. Dirige sus esfuerzos a capacitar a los socios, para que éstos puedan hacerse cargo de su propia cooperativa y defender sus intereses. Su política es reforzar la cooperativa como una organización formal que representa los intereses de los socios, y que es autogestionaria, democrática, independiente, solidaria, y que principalmente persigue fines sociales [ver por ejemplo MITRAB, 1985]. La cooperativa debería ser independiente en el área económica, y garantizar la participación de los socios en la gestión y administración de la empresa. En esta visión, "independencia económica" significa que la cooperativa decide sobre el proceso de circulación y que los socios mismos deciden sobre el excedente de la cooperativa, aún cuando DIGECOOP trata de introducir un "modelo" de la repartición del excedente para garantizar los fines sociales de las cooperativas¹¹.

La concepción del FSLN, en nuestra opinión, tiene tanto un carácter político y social, como un carácter ideológico. Es político en el sentido de integrar a los pequeños productores en el proyecto de la Revolución y evitar que los mismos y las cooperativas formen un poder político que pueda dirigirse en contra del proyecto revolucionario; por ende fomenta por ejemplo el desarrollo de una organización gremial de los pequeños productores. El objetivo es de carácter social en el sentido de que tanto el pequeño productor, como el trabajador, es el sujeto social de la Revolución Popular Sandinista. Por eso han creado las Comisiones de Coordinación a nivel regional y nacional por rama para representar los intereses de los productores y defenderlos. El objetivo ideológico es abolir la explotación de los trabajadores que persiste en los pequeños talleres individuales; y facilitar la superación gradual de las actitudes individuales, egoístas y mercantiles. Percibe la cooperativa de producción como un instrumento efectivo para la realización de estos objetivos, y como una institución democrática que facilita la gestión de la empresa por los trabajadores mismos. Sin embargo, también en la visión del FSLN el estado debe ejercer un control efectivo del proceso de circulación y del excedente.

Cabe mencionar nuevamente que este análisis no refleja las ideas explicitadas por las instancias mencionadas, sino que proviene de nuestras propias observaciones en el tiempo de la investigación. Los puntos de vista bosquejados tampoco pueden ser atribuidos exclusivamente a cada instancia. Sólo queremos decir que, en nuestra opinión, existían por lo menos hasta 1985, diferencias en las concepciones sobre el tipo de cooperativismo necesario para el subsector, no existiendo en cuanto a ésto un desacuerdo sobre la organización interna de las cooperativas o su estatus jurídico, sino sobre la articulación de las mismas con otros sectores económicos y el estado. Opinamos, y lo demostraremos, que las mismas han constituido una oposición antagónica, la que ha dificultado la articulación de la pequeña industria con el resto de la

economía.

En el párrafo 6.9 presentamos una primera evaluación de la política estatal efectuada hacia el subsector, pero antes resumiremos en los siguientes párrafos brevemente, el desarrollo tanto del subsector como de la rama de vestuario después del Triunfo.

6.7. Breve resumen del desarrollo de la pequeña industria desde 1979 hasta 1985.

Cuando comparamos la participación del subsector en el Valor Agregado industrial para 1980, con la participación del mismo en el Valor Agregado para el año 1972, el que fue del orden del 10% [BCN, 1972c], es posible indicar que en los años setenta la participación de la producción a pequeña escala en dicho Valor Agregado industrial, debe haber aumentado nuevamente. En el capítulo 4, hemos supuesto que este hecho puede haber sido ocasionado por los efectos del terremoto y la guerra de liberación, motivando probablemente, un engrosamiento adicional de la pequeña industria causada por la destrucción de muchas fábricas; muchos trabajadores de estas fábricas habrían creado talleres propios.

En el periodo 1980-1982, en el marco de la etapa de reconstrucción que integraba el hecho de generar empleo, cuando no se agudizaba aún la restricción de divisas, y con un control limitado del abastecimiento material, se supone que se produjo una fuerte expansión en el número de establecimientos y del empleo. Sin embargo, no contamos con cifras confiables que puedan respaldar ésta hipótesis¹². Los únicos datos de que disponemos provienen de un estudio del MIND/MITRAB [1982]. Según dicho estudio, desde la Revolución de 1979 hasta fines de 1981, el número de pequeñas empresas ha aumentado, aparentemente, en aproximadamente 1.000 unidades. Después de mediados de 1982 tal volumen de las mismas parece haberse estabilizado, surgiendo problemas de subexplotación de la capacidad laboral y productiva existente, sobre todo en las ramas textil/vestuario y calzado/cuero. Entre 1980 y 1982 más de 870 unidades habían dejado de trabajar, dejando cesantes a 2.831 trabajadores (el 9% de los empleados). El desempleo en las ramas de textil/vestuario y calzado/cuero alcanza respectivamente al 15% y al 12% de los activos. El subempleo afectaba en 1982 a más del 25% de los trabajadores ocupados, comprendiendo a 7.925 personas, de las cuales el 70% trabaja en empresas de 3 o más trabajadores. Del total de los subempleados, más del 83% laboran en las ramas de textil/vestuario y calzado y cuero [MIND/MITRAB, 1982]. El desempleo y subempleo se atribuye principalmente a la reducción gradual de la importación de insumos necesarios a causa de la reducción en la asignación de divisas al subsector.

Durante el año 1982 comenzó a agravarse la escasez de divisas y la pequeña industria entró en una "crisis de materias primas". Esta crisis golpeó también al sector fabril, pero para la pequeña industria significó no sólo la escasez de materias primas, sino también la adquisición de insumos a altísimos precios, provenientes de los buhoneros. Cabe señalar que en marzo de 1985 habían unos 4.000 buhoneros legalizados, aunque aún muchos no lo sean quienes van a Costa Rica casi "desnudos" así como a otros países centroamericanos, regresando luego unos pares de pantalones, calcetines, botones, agujas etc., para vender en Managua a precios altísimos.

Desde el mes de julio de 1982, el estado intervino en el abastecimiento y se colocó en manos de éste (o bajo su control directo) la importación de los principales insumos externos, así como la distribución de los insumos nacionales críticos. La pequeña industria recibió en dicho año pocas divisas: según Jofré Almarza [1985b: 29-30], en 1982, el sector industrial operó con un total de 149.5 millones de dólares, de los cuales 29.9 millones, es decir sólo el 20%, fueron asignados para la pequeña

ia. Estos 29.9 millones, a su vez, significaban una disminución del 25.8% en la asignación de divisas en el año 1980, cuando se importó por un total de 119 millones de dólares para la pequeña industria [MIND, 1981a]. Se supone que, consecuentemente, la expansión del subsector en las actividades comerciales decreció a partir de 1982, pero no desapareció. Además, la escasez de bienes de consumo, los cuales a su vez son requeridos por el ejército y la defensa (vestuario, calzado), crea condiciones favorables para el desarrollo de actividades especulativas. Algunos productores toman una parte de las primas o insumos (que obtienen del estado a precios bajos) y las revenden en el mercado negro a precios con dimensiones astrales, obteniendo ganancias con base en la especulación. Al mismo tiempo, por la contracción de los insumos y materias primas que el estado destina al subsector, el pequeño productor se ve obligado a adquirir una proporción creciente de su abastecimiento en el mercado negro, o a través de los buhoneros. Surge entonces la situación en la que los pequeños productores son "víctimas" del mercado negro, así como sus reproductores. Dada esta proporción creciente del abastecimiento en el mercado negro y la situación de la escasez de bienes, los precios de los productos tienden a nivelarse según los precios del mercado negro. Los fuertes aumentos en los precios de los insumos y, consecuentemente, en el de los productos que este mercado negro genera, se trasladan al consumidor que paga precios por su demanda insatisfecha.



Referencia a la especulación de bienes de consumo, fiesta de San Jerónimo, Masaya.

Se supone entonces que la movilidad de la fuerza de trabajo hacia el "sector informal" en toda la economía, y la acelerada migración del campo a la ciudad, han llevado no sólo a un crecimiento en las actividades comerciales informales sino a vicios de carácter informal (que han absorbido la mayor parte) sino, tal

a un aumento del sector manufacturero informal. Pero hemos visto en el capítulo anterior, que la hipótesis de la creciente participación del sector informal en la PEA, no fue confirmado. Por otro lado, sí, fue correcto que entre 1981 y 1983 se dió una creciente terciarización de la economía. Por otro lado, para el sector manufacturero informal, no se presentaban conclusiones obvias. Del cuadro 6.4 se desprende que existe gran variedad en los datos con respecto a los talleres de la pequeña industria, dependiendo de la fuente citada.

Cuadro 6.4. Nicaragua: Indicadores económicos de la pequeña industria (hasta 30 trabajadores) 1980-1985, según diversas fuentes.

Años y Fuente		1	2	3	4	5
		Número de talleres	Empleo	Participa- ción Empleo Industrial %	Participa- ción VBP ^a Industrial %	Participa- ción VA ^b Industrial %
1980	(1)	7.993	27.084	30	18	24
1981	(2)	9.006	30.501	--	--	--
	(3)	--	50.409	55	--	--
1982	(2)	9.305	31.513	40	--	--
	(4)	--	45.032	53	--	--
	(5)	11.164	43.132	50	23	23
1983	(6)	9.656	39.869	41	--	--
	(7)	--	47.660	49	--	--

Pequeña industria abastecida por el estado:

		Número de talleres	Empleo	% de talleres organizados	% del empleo organizado
1984	(8)	7.359	22.473	--	--
1985	(9)	9.231	31.207	87	91

Notas:

a. VBP: Valor Bruto de Producción.

b. VA : Valor Agregado.

-- No conocido

Fuentes:

- (1) MIND: *Diagnóstico del subsector de la Pequeña Industria en 1980* (dic.). Managua: MIND, 1981. Sin artesanía artística con un total de 1.805 talleres y un empleo de 4.550.
- (2) MIND/MITRAB: *Situación del Empleo en la Pequeña Industria en 1982* (junio). Managua: MIND/MITRAB, julio de 1982.
- (3) INEC: *Encuesta de Hogares Urbanos de Nicaragua 1981*. Managua: INEC, 1983. Empleo en talleres del Sector Informal de 1 a 5 trabajadores.
- (4) INEC: *Encuesta de Hogares Urbanos de Nicaragua 1982*. Managua: INEC, 1983. Empleo en talleres del Sector Informal de 1 a 5 trabajadores.

- (5) 1 y 2: INEC: *Encuesta Anual de la Pequeña Industria 1982*. Managua: INEC, 1984.
3: INEC: *Encuesta Anual de la Pequeña Industria 1982*. Managua: INEC, 1984; e INEC: *Nicaragua en cifras 1984*. Managua: INEC, 1985.
4 y 5: INEC: *Encuesta Anual de la Pequeña Industria 1982*. Managua: INEC, 1984; e INEC: *Anuario Estadístico de Nicaragua 1983*. Managua: INEC, 1984.
- (6) 1 y 2: INEC: *Encuesta Anual de la Pequeña Industria 1983*. (no publicada).
3: INEC: *Encuesta Anual de la Pequeña Industria 1983*. (no publicada); e INEC: *Nicaragua en cifras 1984*. Managua: INEC, 1985.
- (7) INEC: *Encuesta de Hogares Urbanos de Nicaragua 1983*. (no publicada). Empleo en talleres de 1 a 5 trabajadores.
- (8) MIND: *Elementos de Estrategia y de Políticas para la Pequeña Industria* (documento de discusión). Managua: MIND, abril de 1985. Total de talleres abastecidos en las ramas de alimentos, vestuario, calzado y productos de cuero, y cuero-vaqueta.
- (9) MIND: *Subsector de Pequeña Industria: Evaluación enero-septiembre 1985*. Managua: MIND, octubre de 1985. Total de talleres abastecidos en las ramas de alimentos, vestuario, calzado, cuero, muebles, y materiales de construcción; no todas las regiones están incluidas.

Cabe anotar que los datos del MIND no incluyen los talleres de artesanía artística (atendidos por el Ministerio de Cultura), los cuales en 1980 fueron estimados en 1.805 con un empleo total de 4.550. Se registran además sólo empresas activas. Por otra parte, la unidad de análisis del MIND se basa en la pequeña empresa con un empleo de hasta 30 trabajadores. El INEC usa diferentes unidades de análisis: en sus *"Encuestas Anuales de la Pequeña Industria"* tiene en cuenta empresas con un empleo de hasta 30 trabajadores (igual que el MIND) y en sus *"Encuestas de Hogares Urbanos"*, usa como la unidad de análisis, los trabajadores de un hogar en el "sector informal", o sea empresas de entre 1 y 5 trabajadores, que pueden incluir la artesanía artística. Por estas razones, las cifras del MIND y del INEC no son muy comparables.

En realidad no disponemos de cifras confiables que puedan respaldar la hipótesis del crecimiento del empleo en la pequeña industria. El problema con las cifras del MIND para el período 1980-1982, es que no es claro, en si éstas simplemente reflejan un aumento en el registro de pequeñas empresas (que debían inscribirse al MIND para conseguir materias primas) o si también representan un crecimiento real del número de empresas. Dado que no existe ninguna disposición legal que prescriba y garantice la inscripción de los productores, ésta también se concreta en las ramas cuyo abastecimiento es controlado por el estado. También es posible que el *"Diagnóstico"* de 1980, haya subestimado el número de talleres artesanales de hasta 5 trabajadores.

Mencionamos otro ejemplo de la variedad de datos: según la segunda *"Encuesta Anual de la Pequeña Industria"* del INEC, en 1983, el subsector (hasta 30 trabajadores) proveía empleo a unos 40.000 trabajadores que representaban aproximadamente el 41% del empleo industrial en el país; sin embargo, en el mismo año, según la *"Encuesta de Hogares"* del mismo instituto, más de 47.000 personas encontraban empleo sólomente en talleres de 1 a 5 trabajadores, representando al mismo tiempo el 49% de la fuerza de trabajo industrial del país. También para 1982 ambas fuentes se contradicen. Es posible que las *"Encuestas de Hogares"* sumen más "autoempleados".

Si comparamos el crecimiento entre 1982 y 1983, nos encontramos con que, según las cifras de la *"Encuesta de Hogares"* de 1982 y 1983 del INEC, el empleo en el Sector Informal Manufacturero (talleres de 1 a 5 trabajadores) aumentó en el 5.8%,

mientras que según la *"Encuesta Anual de la Pequeña Industria"* del mismo instituto, el empleo en talleres de hasta 30 trabajadores decreció en un 7.6% entre 1982 y 1983. Para investigar este fenómeno analizamos más detalladamente los datos de la última fuente. El cuadro 6.5 muestra la estructura de la pequeña industria de acuerdo al tamaño de los establecimientos para ambos años. Ya hemos visto en el cuadro 6.2 que es notorio que predominan los talleres pequeños, es decir, los que tienen entre 1 y 5 trabajadores; además de percibirse una concentración del empleo en los talleres más pequeños.

Sucede que se observa un ligero aumento de los talleres con 1 hasta 2 trabajadores entre 1982 y 1983, lo que hace que la participación de los talleres con 1 hasta 5 trabajadores aumente del 81.5% al 84.4%. Es decir, se experimenta una creciente "informalización" en cuanto al tamaño de los talleres. Sin embargo, en términos absolutos, el número de talleres "informales" con hasta 5 trabajadores, decrece con el 10.5% y también el empleo absoluto de estos talleres decrece con el 12.3%, cifra que no corresponde con las *"Encuestas de Hogares"* que confirman un crecimiento del empleo en el sector manufacturero informal. También las cifras absolutas de las dos fuentes, para las personas que trabajan en talleres informales difieren mucho, y aún más para 1983: respectivamente 47.660 y 23.006. La única explicación de estos fenómenos, que podemos ofrecer, es, que, en primer lugar, las *"Encuestas de Hogares"* sumaron más "autoempleados" y segundo, se dió un aumento del empleo en el sector manufacturero informal, pero sobre todo de "autoempleados", es decir de personas que trabajan solas sin poseer un "taller", y como máximo con 1 persona que ayuda. Probablemente éstos se abastecen del mercado negro.

Cuadro 6.5. Nicaragua: Tamaño de los establecimientos de la pequeña industria, a nivel nacional, 1982 y 1983.

Tamaño de los establecimientos (trabaj.)	1982				1983			
	Talleres		Empleo		Talleres		Empleo	
	no.	%	no.	%	no.	%	no.	%
1 a 2	2.914	26.1	5.177	12.0	3.362	34.8	6.375	16.0
3 a 4	6.189	55.4	21.063	48.8	4.785	49.6	16.631	41.7
5 a 9	1.133	10.1	7.695	17.8	976	10.1	6.374	16.0
10 a 19	352	3.2	4.393	10.2	177	1.8	2.239	5.6
20 a 29	576	5.2	4.804	11.2	356	3.7	8.250	20.7
Total	11.164	100.0	43.132	100.0	9.656	100.0	39.869	100.0

Fuente: 1982: INEC: *Encuesta Anual de la Pequeña Industria, 1982*. Managua: INEC, 1984, y 1983: INEC: *Encuesta Anual de la Pequeña Industria 1983*. (no publicada).

No creemos muy probable que estas nuevas personas que se integran al sector manufacturero informal, vengan de las medianas y grandes fábricas, es decir que éste atraiga fuerza del sector fabril, ocasionando de esta manera una escasez de trabajadores en el último. De hecho, en base a los datos de las *"Encuestas de Hogares"* (cuadro 6.4) se desprende, que, la participación de la pequeña industria en el empleo industrial total entre 1981 y 1983 disminuye del 55% al 49%.

Al mismo tiempo, se anota en el cuadro 6.5 una creciente bifurcación dentro del subsector de la pequeña industria: la participación relativa de empresas más pequeñas aumenta, mientras que los demás estratos experimentan un descenso del número de talleres y del empleo, salvo en el estrato de talleres con 20 hasta 29 trabajadores, donde se concentra más empleo (casi el doble con respecto a 1982) en menos talleres. Este último se podría explicar por una creciente integración de trabajadores en cooperativas de producción, las que generalmente tienen esta cantidad de trabajadores. Se desprende del cuadro 6.6 que el número de cooperativas de producción ha ido en ascenso durante todo el período 1980-1985.

Cuadro 6.6. Nicaragua: Número de cooperativas y colectivos en la pequeña industria, 1980, 1983, 1985.

Tipo de organización	1980		1983		1985	
	Número	Empleo	Número	Empleo	Número	Empleo
Cooperativas de Servicio (número de talleres organizados)	41 1.977	-- --	77 4.797	-- --	80 7.878	-- 26.105
Cooperativas de Producción	19	370	50	--	102	1.764
Colectivos de Producción	14	401	21	--	20	574

Notas:

-- No conocido.

Fuente: 1980: MIND: *Diagnóstico del Subsector de la Pequeña Industria en 1980*. Managua, MIND, 1981.

1983: MIND: *Problemática de la Pequeña Industria*. Managua: Dirección de Planificación, MIND, mayo de 1983.

1985: MIND: *Subsector de la Pequeña Industria: Evaluación enero-septiembre 1985*. Managua: División General de Planificación, MIND, octubre de 1985.

Las cooperativas de servicio se formaron en su mayoría entre 1980 y 1983. El desarrollo del número de colectivos de producción se estancó por los motivos anteriormente mencionados (cambio de la política hacia cooperativas de producción). Algunos colectivos se han transformado en mediana industria, haciendo parte al momento, del "Área de Propiedad del Pueblo" (APP).

El número de pequeños productores, abastecidos por el estado, crece durante el período analizado. A fines de 1985 el estado abastecía directamente a 9.231 talleres de la pequeña industria, de los cuales el 85.3% estaban organizados en cooperativas de servicio (ver cuadro 6.3). Dicha cantidad de talleres abastecidos representa estimativamente a las tres cuartas partes de todos los talleres de la pequeña industria. En el mismo año, el 86.6% de los talleres abastecidos y el 91.1% de la fuerza de trabajo de los mismos, estaban organizados en cooperativas y colectivos.

Resumiendo, podemos decir que, de las cifras disponibles, no se puede determinar con claridad el desarrollo cuantitativo de la pequeña industria. Existe gran variedad

en los datos con respecto al número de los talleres de la pequeña industria, dependiendo de la fuente citada. Es muy probable que, en los primeros meses después del Triunfo se haya engrosado el subsector ocasionado por los efectos de la guerra de liberación; muchos trabajadores de fábricas destruidas, habrían creado talleres propios. Pero no sabemos si los datos sobre el año 1980 reflejan realmente la realidad. Debe cuestionarse también el crecimiento en el periodo 1980-1982 señalado por el MIND, ya que no es claro que las cifras de dicho ministerio simplemente reflejen un aumento en el registro de pequeñas empresas o si se trata también de un crecimiento real del número de empresas. Entre 1982 y 1983 se experimenta una creciente "informalización" en cuanto al tamaño de los talleres. Sin embargo, en términos absolutos, el número de talleres "informales" con hasta 5 trabajadores, decrece, al igual que el empleo de estos talleres. Probablemente aumentó el número de "auto-empleados", que se abastecen del mercado negro. No es muy probable que estas nuevas personas que se integran al sector manufacturero informal, provengan de las medianas y grandes fábricas; en cambio sí es probable que vengan de otros sectores. Al mismo tiempo constatamos una creciente bifurcación dentro del subsector de la pequeña industria; la participación relativa de las empresas más pequeñas aumenta, concentrándose al mismo tiempo la capacidad de empleo en el estrato de talleres con 20 hasta 29 trabajadores. Finalmente constatamos un fuerte aumento en el número de talleres abastecidos por el estado; al mismo tiempo se integran éstos cada vez más a las cooperativas, sobre todo las de servicio; sin embargo, no disponemos de datos para los años posteriores a 1983, para calcular exactamente el porcentaje de talleres abastecidos por el estado en relación al total de talleres existentes. De este manera, tampoco podemos tener una idea precisa de la cantidad de talleres que se abastecen en el mercado negro.

En el siguiente párrafo analizamos más detalladamente la importancia de la pequeña industria de vestuario y su desarrollo después de 1979.

6.8. Importancia de la pequeña industria de vestuario y su desarrollo.

La actividad de vestuario es una de las actividades más significativas y sensibles del subsector de la pequeña industria, conjuntamente con la actividad de calzado, alimentos y madera. La rama de vestuario presenta varios de los rasgos que caracterizan al subsector en su conjunto.

Los pequeños talleres en la rama se concentran en la producción de prendas de vestir y, en menor medida, en otros artículos confeccionados de materiales textiles como tapices y alfombras. La actividad textil es muy reducida y se limita a los talleres manuales que habitualmente procesan su propia tela. La fabricación de prendas de vestir representó en 1980:

- el 77% de los talleres o empresas de la rama;
- el 80% del empleo generado;
- el 83% del Valor Bruto de Producción anual de la pequeña industria (en 1984 el 94%).

Cabe subrayar que en nuestra investigación empírica sólo está incluido la fabricación de prendas de vestir.

Según el estudio hecho en 1980 [MIND, 1981a], el Valor Agregado de la rama textil/vestuario de la pequeña industria se estimaba en 1980 en 180 millones de córdobas (el 15.3% del Valor Agregado de toda la pequeña industria), lo cual arroja una composición porcentual del Valor Bruto de Producción de la rama de la siguiente

forma: materias primas: 52.7%. otros insumos: 8.0%, y Valor Agregado: 39.3%¹³. Resulta interesante observar que, según estos resultados, la rama de textil/vestuario es (junto a la rama de imprentas y editoriales) la que genera menor Valor Agregado en la pequeña industria, en términos relativos. La relación Valor Agregado/Valor Bruto de Producción se estimaba en 1980 en 52.2% para todo el subsector.

La intensidad del capital puede medirse, aproximadamente, por el indicador Activo Fijo per cápita. En el estudio de 1980, este indicador arrojaba un valor de 15.007 córdobas, inferior en un 20% al valor promedio de todas las ramas de la pequeña industria. Si se relaciona la inversión total en la rama con el Valor Bruto de Producción estimado para 1980, se ve que cada córdoba de Activo Fijo generaba, en ese año, 6.19 córdoba de Valor de Producción, lo que resulta superior en un 33% al promedio de todo el subsector. Otro indicador interesante surge al relacionar la inversión en la pequeña industria de vestuario con el Valor Agregado de la rama. En 1980, esto resulta en que cada córdoba invertida en Activo Fijo "genera" 2.45 de Valor Agregado, lo cual es equivalente al promedio de todas las ramas de la pequeña producción [MIND, 1981a].

La fabricación de prendas de vestir encuentra varios problemas, los que podemos resumir bajo 2 puntos críticos:

1. El primero se centra en el suministro de telas, debido a su alta utilización de insumos importados (el 70% sobre el consumo productivo). Los insumos auxiliares que comprenden hilo, cremalleras, botones y otros, dependen enteramente de la disponibilidad de divisas. A esta situación se le suman la baja asignación de productos de las fábricas textiles nacionales a la pequeña industria¹⁴ y la grave escasez de repuestos y máquinas nuevas que aumentarían la producción y disminuirían los costos. La importación de las mismas se ve restringida por la falta de divisas.
2. El segundo tiene que ver con los canales de comercialización de las telas y ropa, que todavía no garantizan precios justos ni suministran el producto de manera directa y segura al consumidor.

El problema del abastecimiento material constituye el problema clave de la reproducción y desarrollo de la pequeña industria de vestuario. Al mismo tiempo, ha sido a través del abastecimiento que se ha profundizado el conocimiento, contacto y control del estado sobre el desarrollo de la rama, y éste ha sido el principal mecanismo inductor del proceso organizativo puesto en marcha.

El criterio general que guía, en los primeros años, la estrategia de la rama a nivel de pequeña industria, es la contención del crecimiento en su actividad principal (confección de prendas de vestir), la ampliación y perfeccionamiento del proceso de organización de los productores existentes, y la mayor integración con la rama textil de la mediana y gran industria nacional; además de perseguirse una política de asistencia técnica para avanzar en los niveles de productividad y en los volúmenes de exportación de la rama.

Según los informes del MIND, en el período 1980-1982, se supone que se produjo una fuerte expansión en el número de establecimientos y del empleo en la pequeña industria de vestuario (cuadro 6.7). El brusco descenso en el crecimiento del empleo de 1981-1982, con respecto a 1980-1981, se atribuye, en principio, a dos razones [MIND/MITRAB, 1982: 8]:

- Durante 1981 no existía control de abastecimiento a los pequeños productores, abasteciéndose éstos directamente del comercio, y no imperaban las restricciones de divisas que se enfrentaron en 1982.

- En el período 1980-1981 se produjo un crecimiento descontrolado de pequeños talleres, en muchos casos por parte de antiguos trabajadores asalariados, favorecidos por el crédito interno y la restricción en las importaciones de prendas confeccionadas. Este proceso de crecimiento comienza a ser desincentivado y contenido deliberadamente, por parte del estado, desde fines de 1981.

Cuadro 6.7. Nicaragua: Número de talleres de vestuario y empleo, 1980-1985.

	Dic. 1980	Dic. 1981	Junio 1982	1984	1985	Crecimiento (%)			
						1980 -	1981 -	1982 -	1984 -
						1981	1982	1984	1985
Número de talleres	1.598	2.048	2.110	1.598 ^a	1.762 ^a	28.2	3.0	-24.2	10.3
Empleo total	5.424	6.949	7.160	7.160	8.298	28.1	3.0	0.0	15.9

Notas:

- a. Incluyendo a los colectivos y cooperativas de producción. Del total, en 1984 1.536 talleres eran de carácter privado (empleo exacto no conocido), mientras que en 1985 habían llegado a un total de 1.684 (con un empleo de 6.723).

Fuente: 1980: MIND: *Diagnóstico del Subsector de la Pequeña Industria en 1980*. Managua: MIND, 1981.

1981, 1982: MIND/MITRAB: *Situación del Empleo en la Pequeña Industria en 1982*. Managua: MIND/MITRAB, 1982.

1984, 1985: MIND: *Subsector de Pequeña Industria: Evaluación enero-septiembre 1985*. Managua: MIND, octubre de 1985.

El cuadro indica que hubo un brusco descenso en el número de talleres entre 1982 y 1984, quedando estable al mismo tiempo el empleo total. Esto podría indicar un proceso de concentración del mismo en menos talleres, ocasionado por la crisis de divisas, hipótesis que investigamos en el capítulo 7. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que los datos para 1984 y 1985 representan los talleres inscritos y atendidos por el MIND, mientras que no conocemos la distribución de los talleres atendidos y no atendidos para el año 1982. Además los datos de 1982 están calculados en base a una encuesta, la que es menos confiable que los registros de inscripción para los años posteriores.

Después de 1982 nos encontramos con que la producción de la rama de vestuario está regida a través del control estatal sobre la circulación de las materias primas e insumos. Sin embargo, este control es parcial, porque no se aplica a todas las materias primas e insumos, así como tampoco a todos los pequeños talleres de vestuario, pues existe un segmento importante (una cuarta parte por lo menos) que no es abastecida por el estado. Sobre todo el suministro de insumos auxiliares por parte del estado presenta un gran problema. Opinamos que durante mucho tiempo no se ha prestado suficiente atención a este problema; incluso hasta junio de 1983 los buhoneros actuaron como únicos oferentes de insumos auxiliares ya que el estado no asignó divisas a este rubro.

A mediados de 1985, en función de las limitaciones y coyunturas existentes arriba

mencionadas, se adaptó la política hacia la rama y se desarrollaron varias políticas concretas, encuadrada en los objetivos prioritarios siguientes: modificación del proceso de trabajo; control del proceso de circulación; articulación entre la pequeña, mediana, y gran industria; modificación de la organización social de la producción; y mejoramiento del tratamiento político de los productores.

A grandes rasgos esta política significaba que se efectuarían medidas de:

1. Contención y depuración: no más crecimiento de cooperativas de servicios y dedicación exclusiva de los miembros a la actividad de textil/vestuario;
2. Transformación y especialización: reordenamiento de las cooperativas por tipo de maquinaria, línea de producción, desarrollo en los procesos técnicos; lo que conllevará a fusionar cooperativas de servicio, así como transformar la producción individual en cooperativas de producción;
3. Racionalización y establecimiento de prioridades: por origen de las materias primas e insumos, por tipo de organización, por magnitud, región y distribución territorial de las socias, por la calidad de la producción, por oferta disponible de materias primas e insumos, por nivel de desarrollo técnico y por compromiso con las tareas de la Revolución;
4. Control en el proceso de circulación: condicionamiento del nivel de abastecimiento a la captación creciente de la producción a través del estado (MICOIN) mediante convenios de producción y distribución, preferencia del destino de la producción a los sectores económicos (productivos, defensa, agro) priorizados por el estado, creación regional de centros de acopio (ERAIN) para la distribución y comercialización de los productos en todas las regiones.

Resumiendo, estas medidas significan que con respecto al abastecimiento, instrumento clave de la política, se otorga prioridad a las cooperativas según los criterios de: nivel de organización administrativo y desarrollo técnico; grado de especialización en los procesos de producción; antigüedad y compromiso de los miembros de la cooperativa con las tareas revolucionarias; existencia de convenios de comercialización a través de MICOIN. Las cooperativas que tienen un convenio de comercialización recibirían una atención interinstitucional para resolver con prioridad lo relativo a la asistencia técnica, apoyo organizativo, financiamiento, atención política, etc. [MIND, 1985c].

Cabe mencionar que una de las diferencias más notable con la política anterior es que en la política hacia la rama, se distinguía solamente dentro del nivel de organización, es decir entre cooperativas de servicio y cooperativas de producción, y en la actualidad también dentro de las cooperativas de un determinado nivel, según los criterios mencionados, lo que significa a su vez la apertura de varias cooperativas existentes.

La pequeña industria de vestuario reunió en el año 1985 a 1.762 unidades de producción a nivel nacional, que emplearon a 8.298 personas, representando así el 27% del empleo de toda la pequeña industria. A fines de 1985 el 98.5% de los talleres estaban organizados en unos de los tres tipos de organización que surgieron dentro de la política para organizar a los pequeños productores: las cooperativas de servicio, las cooperativas de producción, y los colectivos o empresas municipales. En la rama existen unas 31 cooperativas de servicio, que reúnen a 1.658 talleres y un total de 6.486 trabajadores (cuadro 6.8).

Cuadro 6.8. Nicaragua: Pequeña industria de vestuario, organizada y no organizada, abastecida por el estado, a nivel nacional y regional, octubre de 1985.

Regiones	Cooperativas de Servicio ^a		Cooperativas de Producc.		Colectivos de Producc.		Talleres no organizados		Totales	
	No.	Empleo ^b	No.	Empleo	No.	Empleo	No.	Empleo ^b	No.	Empleo ^b
Región I	67	225	8	98	2	70	8	38	85	431
Región II	210	747	11	213	4	94	9	84	234	1.138
Región III	612	2.272	12	158	-	--	7	95	631	2.525
Región IV	703	2.981	20	397	-	--	-	--	723	3.378
Región V	--	--	5	113	-	--	-	--	5	113
Región VI	66	261	6	114	1	27	2	20	75	422
Zonas Esp.	--	--	8	186	1 ^c	105	-	--	9	291
Totales	1.658	6.486	70	1.279	8	296	26	237	1.762	8.298

Notas:

a. Se trata de talleres organizados en cooperativas de servicio.

b. El empleo incluye al propietario.

c. Se trata de una empresa regional que agrupa a 7 talleres.

-- No conocido.

Fuente: MIND: *Subsector de Pequeña Industria: Evaluación enero-septiembre 1985*.
Managua: División General de Planificación, MIND, octubre de 1985.

La cooperativa de producción tiene todavía un desarrollo limitado; en 1985 existían 70, con un empleo total de 1.279. Sin embargo, el número de estas unidades está creciendo rápidamente, ya que en 1983 sólo había 26 cooperativas de producción. De los colectivos existen 8 que pertenecen a la pequeña industria, con un empleo total de 296. En los últimos años, 6 colectivos se han transformado en Mediana Industria. En 1983 había 14 colectivos y empresas municipales pertenecientes a la pequeña industria.

Como podemos ver en el cuadro 6.8, la gran mayoría (el 78%) de la fuerza de trabajo está organizada en cooperativas de servicio; pero, las dueñas de los talleres son las asociadas; no así las trabajadoras, que no tienen ningún derecho en la cooperativa. Sólo el 19% de todas las trabajadoras en la pequeña industria de vestuario atendida por el Ministerio de Industria, está organizado en formas superiores de organización, a saber el 15% en cooperativas de producción y el 4% en colectivos. Sin embargo, la rama de vestuario es la rama más organizada de toda la pequeña industria, y agrupa al 64% de todos los colectivos y cooperativas de producción en el subsector de la pequeña industria. Como podemos ver también, el 78% de los talleres de la rama se ubican en las regiones III y IV.

En cuanto al Valor Bruto de Producción (VBP), las 1.762 unidades que reúne la pequeña industria de vestuario representaron en 1984 el 68.4% del VBP total de la rama industrial de vestuario, representando al mismo tiempo el 25.7% del VBP de toda la pequeña industria (cuadro 6.9)¹⁵.

Cuadro 6.9. Nicaragua: Valor Bruto de Producción de la industria de vestuario, 1983 y 1984, en miles de córdobas.

Area	Real 1983	%	Real 1984	%	Real 1984 ^a	%
APP	219.362.1	20.2	387.272.6	31.8	302.870.8	29.9
Mediana						
Industria Privada	11.446.9	1.1	24.444.2	2.0	17.540.8	1.7
Pequeña						
Industria	851.963.2	78.7	804.975.0	66.2	694.198.4	68.4
Totales	1.082.772.2	100.0	1.216.691.8	100.0	1.014.610.0	100.0

Notas:

a. A precios de 1983.

Fuente: MIND: *Sector Industrial: Evaluación, año 1984*. Managua: División General de Planificación, MIND, octubre de 1985, cuadro 2.

En el período enero-septiembre 1985 la pequeña industria de vestuario produjo, a nivel nacional, 2.28 millones de prendas de vestir, lo que representa el 52.4% del volumen total de producción de prendas de tejidos planos. De acuerdo a la política para aumentar la participación relativa de la mediana y gran industria, ha disminuido levemente la proporción de la oferta que recae en el subsector en (en 1984 fue el 56.9%). Las fábricas del Área de Propiedad del Pueblo (APP) produjeron en 1985 el 26.8% del volumen total de prendas de vestir y la Mediana Industria Privada el 20.8% [MIND, 1985f].

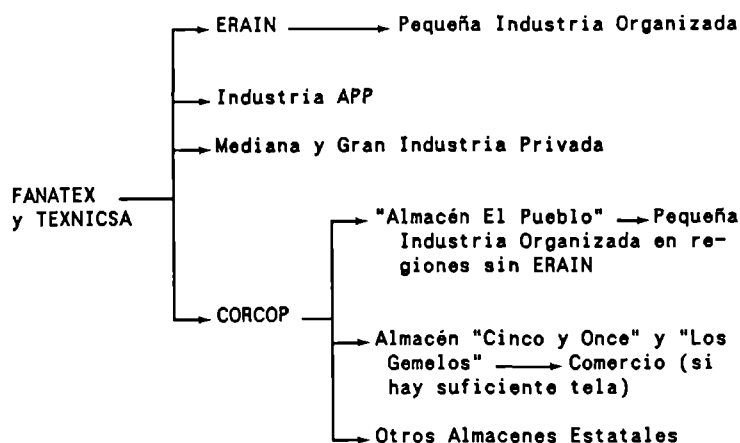
Sin embargo, el volumen producido por la pequeña industria en 1985 representa apenas el 61% de lo programado, y está en un 28% por debajo de la producción promedio de 1984¹⁶. La reducción global en la producción es coincidente con la oferta de tejidos, la que en el período enero-septiembre 1985, descendió al 28.8% con respecto a los primeros nueve meses de 1984 (cuadro 6.10). Además se produjo una variación importante en cuanto a su origen: el consumo de tejidos importados en el período solamente alcanzó un valor de 2.1 millones de dólares (el 55% por debajo de lo consumido en enero-septiembre de 1984). Lamentablemente, no tenemos cifras sobre el valor de las importaciones y el abastecimiento de insumos auxiliares, dado que el Ministerio de Comercio Interior (MICOIN), al cierre de la investigación, todavía no había suministrado información al respecto, al MIND.

Sin embargo, estas cifras de producción están calculadas en base a las materias primas suministradas a través del MIND. Como veremos en el siguiente capítulo, gran parte de los pequeños talleres compran tela en el mercado negro para complementar su nivel de abastecimiento actual. La producción que se realiza con esta tela no se ve reflejada en las cifras mencionadas. Por lo tanto y por el hecho de que en las cifras para el sector del APP está incluida la producción para la defensa, podemos estimar que la pequeña industria en realidad debía representar en 1985 por lo menos el 95% de la producción de la ropa para el mercado popular.

Las dos fuentes de suministro de tela para la mediana y pequeña industria del vestido son las fábricas textiles FANATEX y TEXNICA, y las importaciones que

debe realizar el estado porque la producción de las dos primeras no es suficiente. Anteriormente FANATEX y TECNICA abastecían con el 60% de su producción al comercio y con el 40% a la mediana y gran industria. La pequeña industria compraba la tela a través del comercio. Después, con la regularización de las divisas en 1982 (que también afectó la producción de las textiles nacionales), se detuvo el abastecimiento al comercio, teniendo problemas, con esta medida, la pequeña industria. Luego el abastecimiento de telas e insumos auxiliares es realizado por el estado hacia las formas asociativas del subsector.

Hemos visto que, en el marco de la actividad del estado en lo que se refiere a la racionalización del abastecimiento a las formas asociativas, han sido creadas las ERAIN. De manera que, existe una empresa estatal, la Corporación Comercial del Pueblo (CORCOP), que actúa como única importadora de materias primas e insumos a través del "Almacén el Pueblo", que cumple a su vez funciones de banco de insumos. A partir de junio de 1983, el sistema de abastecimiento nacional de tejidos se perfila de la siguiente forma (organigrama 6.1).



Organigrama 6.1. Sistema de abastecimiento nacional en la rama de vestuario, junio de 1983.

La primera ERAIN establecida fue la ERAIN 4 en la región IV. Se inició en noviembre de 1982 con el abastecimiento de cuero. Desde marzo de 1983 comienza a abastecer tela e insumos para la rama de vestuario. La ERAIN 2, en la región II, se inició en marzo de 1983. Después de 1983, se establecieron también ERAIN en otras regiones. El delegado regional del MIND, establece las cuotas de compra de las formas organizadas las que deben efectuar pagos en efectivo a las ERAIN.

En enero de 1983 se recogió la demanda de telas de las formas asociativas, la que alcanza a 29.650.000 yardas, de las cuales el 64% eran tejidos importados. En función de las importaciones previstas y de la producción planificada de las fábricas textiles nacionales, se estableció una programación de abastecimiento por forma asociativa que satisficiera en un promedio del 44% de la demanda identificada¹⁷, asignando 12.944.000 yardas anuales de tela a la pequeña industria, de las cuales el 70% son tejidos importados. Durante el mismo año se modificó parcialmente esta programación, tratando de aumentar la proporción de telas nacionales. Para hacer efectiva esta iniciativa, se ha orientado a las fábricas textiles nacionales a destinar un mini-

mo del 26% de su producción a la pequeña industria organizada. Sin embargo, evaluando el primer semestre de 1983, resultó que sólo se le habían destinado a la misma el 14% [MIND, 1983b]. Además, en el cuadro 6.10 podemos ver que no se logró cumplir el programa de abastecimiento en los años subsiguientes.

Cuadro 6.10. Asignación y origen de tejidos a la pequeña industria de vestuario, 1983, 1984, y 1985 (en miles de yardas).

Origen de tejidos	Programación 1983		Asignación ene-sept. 1984		Asignación ene-sept. 1985		Desarrollo 1984-1985
	yardas	%	yardas	%	yardas	%	
Tejidos nacionales	3.883.2	30.0	2.696.8	43.3	2.945.9	66.5	9.2
Tejidos importados	9.060.8	70.0	3.526.1	56.7	1.486.0	33.5	-57.9
Total tejidos	12.944.0	100.0	6.222.9	100.0	4.431.9	100.0	-28.8

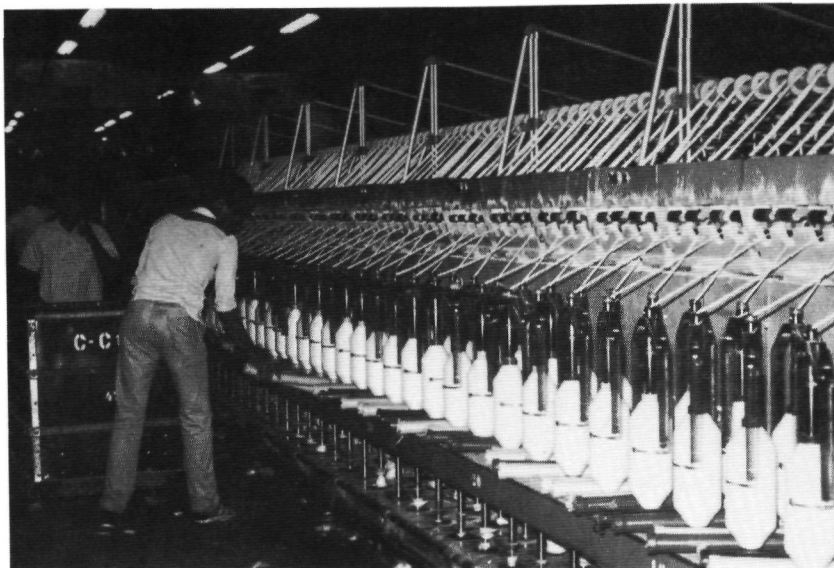
Fuente: Para 1983: datos del MIND, y para 1984 y 1985: MIND: *Subsector de Pequeña Industria: Evaluación enero-septiembre de 1985*. Managua: División General de Planificación, MIND, octubre de 1985.

Si bien no se cuenta con cifras exactas porque en ese año la importación no era controlada por el estado, el estudio realizado en 1980 cuantifica en 24.7 millones de dólares el nivel de las importaciones para la pequeña industria de vestuario; en 1983, el monto asignado asciende a 15 millones, lo que representa una reducción del 39.5%. En 1984 se la asignó a la pequeña industria de vestuario un total de 5.85 millones de dólares para importaciones¹⁸, lo que significó otra reducción con el 61%; al mismo tiempo dicha asignación representa el 71.5% del total asignado a la rama industrial de vestuario. Todas estas divisas fueron desembolsadas para la importación de materias primas e insumos auxiliares. No se asignaron divisas para la importación de repuestos y accesorios, ni para envases y empaques [MIND, 1985e]. En total se entregaron ocho millones de yardas de tela (importada y nacional) a la pequeña industria, lo que representa sólo el 34% de la demanda de la rama.

Ambas fábricas textiles nacionales proveen anualmente 20 millones de yardas de distintas telas las que en 1985 fueron distribuidas o vendidas a cinco sectores de acuerdo al siguiente orden de prioridad: en primer lugar, defensa, la que abarca un 35% de la producción total; luego, las industrias del Área de Propiedad del Pueblo (APP), con el 12%; la pequeña industria, con el 30%; y las instituciones del estado más los comercios privados, los que juntos compartían el 23% restante [Barricada, 5 de enero de 1985]¹⁹.

En 1985 el plan era abastecer con 10.124.000 yardas de tela a la pequeña industria (representando el 43% de la demanda, estimada en 23.698.800 yardas), por un valor de 457 millones de córdobas en tejidos nacionales y 6.8 millones de dólares en tejidos importados²⁰. En el correr del año sin embargo, se redujo la cantidad planificada, asignando 8.290.800 yardas y destinando sólo 3.7 millones de córdobas en tejidos importados²¹. No obstante, como se puede ver en el cuadro anterior, proba-

blemente se han abastecido en todo el año realmente 5.909.200 yardas (12 meses)²², lo que significa un cumplimiento del programa de sólo el 58% representando al mismo tiempo sólo el 25% de la demanda de tejidos de la rama. Según datos del MIND, la reducción en la asignación real entre 1983 y 1985 fue del 23%.



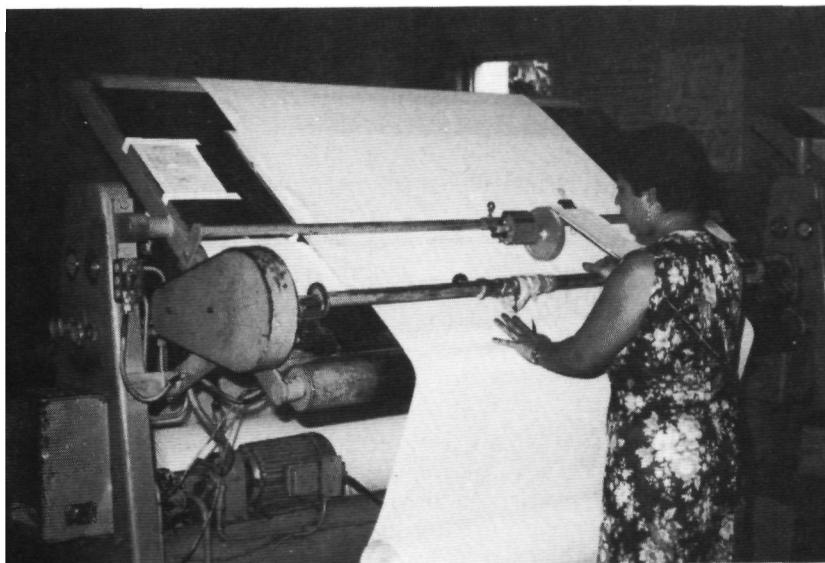
Fábrica textil FANATEX en Managua.

Debido a que el abastecimiento estatal no cubre las necesidades de la rama, las costureras y sastres organizados se ven en la necesidad de adquirir materiales complementarios en el mercado negro. Este "mercado paralelo" de telas e insumos auxiliares se caracteriza por la desigual asignación de recursos y por los altísimos precios, que van desde un 50% a un 200% por encima de los precios a los que atribuye el estado. También esto da lugar a numerosas prácticas deshonestas, aún bajo control estatal (ventas "en negro"), se niegan los inventarios, se da preferencia a los clientes más solventes, existe el amiguismo, etc.. Además de los buhoneros, los principales proveedores de telas nacionales e importadas, así como de insumos para el mercado negro, lo constituyen algunos socios de las cooperativas que el estado atiende, y dentro de ellas, especialmente algunas cooperativas de servicio.

La especulación con la tela resulta enorme. En 1983 por ejemplo, comerciantes del Mercado Oriental iban al Centro Comercial de Managua y hacían compras de tela en forma masiva para luego revenderlas a precios sumamente elevados. La Corporación Comercial del Pueblo (CORCOP), a través de los almacenes mayoristas "Cinco y Once" y "Los Gemelos" abastecía con cuotas de tela a los negocios privados del Centro Comercial para que éstos las vendieran a precios establecidos y con un límite máximo de cinco yardas por persona. Los especuladores del Mercado Oriental sin embargo, llevaban a sus familiares y otras personas con el fin de acaparar el producto para después revenderlo a precios tres veces más alto que el autorizado por la CORCOP. El tejido dacrón por ejemplo, lo compraban a 54 córdobas la yarda y lo revendían a 150 córdobas. Esto ocurrió también con algunos miembros de coopera-

que poseen tarjetas especiales para comprar hasta 100 mil córdobas en preferían revender la tela, convirtiéndose en "especuladores legales"²³ lemente dió lugar a nuevos talleres que se abastecen del mercado negro. No se podría explicar el crecimiento de talleres y empleo entre 1984 y 1985, más que la caída de tejidos cayó al 28.8% en el período enero-septiembre 1985 con respecto a los primeros nueve meses de 1984.

Al no poderse abastecer plenamente a los pequeños industriales, no es posible determinar de manera exacta la cantidad de materiales provistos por el estado. Los materiales adquiridos en el mercado negro que fueron usados por los productores no es posible fijar un precio final justo. Además hay productores que se aprovechan de la situación e inflan sus costos de producción, argumentando que en la época anterior a 1984 se adquirieron los materiales a los precios del mercado negro. Ante esta situación se sintió la necesidad de que el estado tratara de captar al menos una parte de la producción que las cooperativas elaboran. Varias cooperativas y colectivos ya comercializaban sus prendas directamente con los comisariatos de producción y las productivas e instituciones del estado. En 1984, el MIND puso en marcha un proyecto piloto para captar el 100% de la producción de cuatro cooperativas, y canalizarla hacia los comisariatos a precios más bajos. Al mismo tiempo las cooperativas comenzaron a recibir a cambio, cantidades suficientes de materiales para mantener una producción estable. La idea, contó inicialmente con la aprobación casi general de las socias, las que se vieron obligadas a no vender directamente sus productos, sino que debían venderlos a las empresas de la Corporación del Pueblo (CORCOP), con una ganancia fija de un 30%. Con el tiempo las opiniones de las socias participantes en el convenio se han dividido y, más aún se oponían a la idea de comercializar solamente con el estado. En el convenio una garantía para recibir materias primas y tener empleo



Control de calidad en la fábrica textil de FANATEX.

Con la desaparición de los demás comisariatos de las empresas e instituciones (ver capítulo 5) cambió la situación. En 1985 el plan era de comercializar parte o toda la producción de las cooperativas y colectivos de producción de vestuario en las regiones II, III y IV, con las empresas de CORCOP. Sin embargo, no se logró totalmente tal plan. En algunas regiones la captación de productos terminados se interrumpió, entre otras cosas por desacuerdos sobre los precios de compra y sobre los márgenes de comercialización de DINATEX, y por la incapacidad de la misma de comprar mensualmente la producción determinada. En el segundo semestre de 1985 se comenzó a ampliar paulatinamente la captación a las regiones I, V, VI y V. Las cooperativas de servicio en las regiones II, III y IV comenzaron a vender alrededor del 50% de su producción al estado. En los capítulos que siguen entramos más en las problemas de comercialización, ilustrado por los datos de la investigación empírica.

6.9. Los avances en el proceso de transformación.

En este párrafo queremos presentar una primera evaluación de la política estatal efectuada hacia la rama. Evaluamos consecutivamente, los avances en la formación de cooperativas avanzadas, los esfuerzos en el proceso de circulación, y los avances en el desarrollo de las fuerzas productivas. Cabe mencionar que la evaluación se refiere a la situación en el año 1985.

En cuanto a la formación de cooperativas, se debe concluir que, en los últimos años se ha logrado agrupar a muchos pequeños productores individuales en formas asociativas. Este avance cuantitativo, sin embargo, no tiene un equivalente cualitativo, entre otras causas porque la presión ejercida a través del abastecimiento, principal instrumento utilizado, apenas ha penetrado las relaciones de propiedad de los medios de producción, y la participación de los trabajadores en la gestión de su empresa.

Del cuadro 6.3 se desprende que, en 1985, el 98.7% de los talleres atendidos por el estado, todavía continúan siendo individuales y de propiedad privada; del total de los talleres abastecidos, el 85.3% está organizado en cooperativas de servicio, reduciéndose su vinculación a la recepción colectiva de insumos. El objetivo principal para un productor/dueño, organizado en una cooperativa de servicio es obtener las materias primas. El objetivo de la cooperativa de servicio es solamente canalizar el abastecimiento, gestionar las materias primas e insumos, pero el productor/dueño, las procesa según su criterio. El objetivo es individualista y el dueño del taller percibe la cooperativa principalmente para su propio beneficio. Opinamos que los fines del nuevo cooperativismo no se cumplen en las cooperativas de servicio. Además, las cooperativas siguen siendo débiles y no ha existido presión para avanzar hacia cooperativas de producción²⁴; tampoco se ha promulgado una nueva Ley de Cooperativas.

¿Qué significa que casi todos los talleres todavía sean propiedad privada?. Significa que el 63.3% de la fuerza de trabajo en la pequeña industria abastecida por el estado, labora como trabajador en pequeños talleres privados, cifra que no incluye la gente que está subcontratada por los dueños de talleres privados (por ejemplo las mujeres que planchan, bordan o confeccionan ropa en sus casas, ver capítulo 7), la cual no aparece en los cuadros del MIND. Todos estos trabajadores no están sindicalizados, ni asegurados, ni tienen ningún derecho o beneficio en las cooperativas de servicio, y se ven afectados por los bajos niveles de abastecimiento que enfrentan estas cooperativas.

Para completar la imagen de la pequeña industria, abastecida por el estado, cabe señalar que el 29.2% de la fuerza de trabajo, es productora/dueña de los talleres, y,

sólo el 7.5% está organizada en cooperativas de producción o colectivos de producción, donde se han logrado parcialmente los principios del nuevo cooperativismo.

La intervención estatal en la esfera de circulación ha avanzado parcialmente. El MIND ejerce un fuerte control sobre el abastecimiento de materias primas, tanto nacionales como importados, por medio de las ERAIN. Sin embargo, el control sobre el abastecimiento de insumos auxiliares es todavía débil, y obliga a los pequeños productores a adquirir insumos a altos precios en el mercado negro. Tampoco se han logrado evitar las reventas de materias primas e insumos²⁵. Todavía no se ha logrado determinar efectivamente la capacidad productiva de cada cooperativa, y a veces no se distribuyen, las escasas materias primas en un forma equitativa.

En cuanto a la captación de los productos terminados, se ha avanzado poco a poco. Varias cooperativas de producción ya tienen un convenio de producción y distribución con el estado, y, también gran parte de las cooperativas de servicio venden una parte de su producción a éste. Sin embargo, muchas veces el estado impuso estos convenios (por medio de su "arma", el control sobre el abastecimiento) y provocó así importante oposición y descontento entre los productores. Muchos productores tampoco están de acuerdo con los precios que, en última instancia, determina el MICOIN. Según su opinión, el MICOIN no tiene la agilidad para ajustar los precios a la situación de los cada vez más altos precios de los insumos. Además se les paga muy tarde, mientras que ellos tienen que comprar las materias primas en las ERAIN al contado. También en algunos casos el MICOIN tuvo márgenes de comercialización excesivos, causando mucha resistencia en las cooperativas.

Finalmente, en cuanto al desarrollo de las fuerzas productivas de la pequeña industria podemos decir que se ha avanzado muy poco. No se ha logrado todavía una especialización por línea de productos, y tampoco ha avanzado mucho la producción en serie. El mejoramiento del espacio físico, la renovación de maquinaria y equipo y la obtención de repuestos han merecido muy poca atención del estado, debido, en parte a la restricción de divisas. Casi no existen programas de capacitación y asistencia técnica para mejorar el proceso de trabajo. El SINAFORP no ha podido responder a las prioridades del subsector, y el SFN no ha otorgado mucho financiamiento para llevar a cabo inversiones, renovación de maquinaria, equipos y repuestos, o para capital de trabajo.

Según una evaluación del MIND del primer semestre de 1986 [MIND, 1986b], el subsector, a pesar de los esfuerzos de contención, se sigue expandiendo. Además se constata una productividad baja y en descenso, una disminución de la participación del estado en la reproducción material, creciente participación de "abastecedores informales" en el precio final, limitaciones crecientes en la capacidad estatal para dirigir la comercialización y controlar los precios, y estancamiento en el desarrollo cualitativo del movimiento cooperativo. La producción del subsector disminuyó en un 20.5% con respecto al primer semestre de 1985. En general, el proceso de racionalización del subsector se efectúa lentamente.

A nuestro entender, la debilidad en el cumplimiento de la política estatal se debe en gran parte a las diferencias de óptica de las distintas instancias estatales y la falta de claridad que hemos bosquejado en el párrafo 6.6. La diferencia principal, entre el MIND y la DIGECOOP ha llevado a distintos criterios en sus políticas para definir las prioridades en el subsector y las formas de intervención, hemos aquí algunos ejemplos: durante nuestra estadía en Nicaragua, en algunas ocasiones, las dos instancias entraron en contradicción sobre cual cooperativa debería priorizarse, o si en determinado caso, debería formarse una cooperativa de servicio o de producción. En cuanto a la intervención en el proceso de circulación, la DIGECOOP sostuvo que

las cooperativas mismas deberían vender los productos terminados. En cambio el MIND opinaba que el estado debería controlar todo el proceso de circulación. Incluso habían ejemplos concretos en asambleas de las cooperativas, donde el MIND asumió una posición y DIGECOOP otra, confundiendo así a los trabajadores, para los cuales, ambas instancias representan el estado. Creemos que las contradicciones arriba mencionadas han obstaculizado los esfuerzos realizados para vencer la resistencia de los productores y han dificultado el avance cualitativo del proceso organizativo.

La concepción que tiene el MIND sobre los cambios en las relaciones sociales de producción, ha adquirido una mayor importancia en los últimos años. Esto se ve reflejado en la iniciativa (en 1985) de pasar las funciones de capacitación y promoción de las cooperativas, así como los recursos humanos que las realizan actualmente, al MIND, poniendo fin a las contradicciones entre esta instancia y la DIGECOOP. Esto significa que las cooperativas estarán subordinadas totalmente a la política estatal. Ya no se puede hablar de cooperativas independientes; la cooperativa no puede decidir libremente sobre su abastecimiento, ni sobre el destino de sus productos, ni sobre su excedente. Esta visión de la subordinación de las cooperativas al estado, es antagónica con el punto de vista de la mayoría de los pequeños productores, que persiguen la autonomía. Su argumento es que, mientras antes del Triunfo eran en parte dependientes del capital comercial y financiero, ahora son aún más dependientes y están subordinados al estado. No es extraño entonces, que el argumento que más se escucha entre los pequeños productores sea el de que: *"no nos dejan trabajar"*. Pero no se trata de que los pequeños productores no quieran, que el subsector se articule con el estado; el punto clave es: ¿quién controla dicha articulación: ellos o el estado?. Creemos que este punto, el control sobre la articulación de la pequeña industria (pero también de la pequeña producción en el sector agrícola), forma una contradicción permanente en la economía mixta, la que difícilmente puede ser resuelta.

6.10. Resumen y conclusiones.

En este capítulo, hemos tratado el desarrollo de la pequeña industria y la política estatal efectuada hacia la misma. Constatamos que, dentro del sector industrial, la pequeña industria representa una alta proporción del volumen de producción total de productos básicos, y absorbe gran parte del empleo industrial. Por lo tanto, la pequeña industria debe ser considerada como un elemento social y económico de relevancia en el proyecto de la Revolución. Sin embargo, es alta su dependencia externa con respecto a materias primas, insumos, repuestos y maquinaria, lo que es muy diferente de lo que generalmente se confirma en los estudios sobre las empresas del "sector informal", en los cuales se plantea que éstas, usan mayormente recursos locales. Pero también la gran industria depende de la importación de insumos; en efecto, si hacemos una comparación entre la pequeña y gran industria, nos encontramos con que la pequeña industria es menos dependiente del extranjero y emplea más insumos nacionales.

Dentro del subsector de la pequeña industria, predominan los talleres pequeños, es decir los que van de 1 a 5 trabajadores; incluso estos talleres "informales" constituyen la gran mayoría de todas las empresas industriales. No se puede concluir que la pequeña industria es menos productiva que la mediana y gran industria. Esto depende francamente del indicador empleado. En cuanto a la eficiencia del VBP, las pequeñas empresas muestran incluso niveles casi iguales a las grandes empresas. También en el empleo de insumos importados la pequeña industria resultó ser más

eficiente; sin embargo, recibió en los últimos años menos divisas que la gran industria.

Con respecto a la competencia entre la pequeña y gran industria hemos distinguido cuatro elementos: la competencia por las materias primas e insumos, la mano de obra, el capital y los mercados finales. De estos elementos la competencia por las materias primas e insumos es lo más importante debido a la escasez de tanto, productos nacionales, como de importados; en esta medida tanto el sector fabril como la pequeña industria padece del mismo problema. La competencia por el capital y las finanzas, apenas es relevante en las circunstancias actuales, ya que la capacidad es subutilizada. Lo mismo es válido para el mercado final ya que la escasez de productos terminados es tan grande, que la demanda supera la oferta. También el problema de la competencia por la fuerza de trabajo, que si bien existe en la gran industria, es de carácter secundario. Por último concluimos que el sistema de subcontratación de la pequeña industria por la mediana o gran industria, no tiene importancia en Nicaragua. De todo modo se necesita efectuar más estudios que pueden completar la comparación entre la pequeña y gran industria.

En cuanto a la política hacia la pequeña industria, en los primeros años, se siguió una política de fomentación de la misma. La que consistía en la organización de los productores en cooperativas y en la creación de facilidades crediticias, que, se suponía, representaban el mayor obstáculo al desarrollo de la pequeña industria. Luego esta política se da vuelta, y se parte de la idea de que el sector había crecido demasiado rápido. Al mismo tiempo, en 1982, se genera una escasez creciente de divisas, de las cuales el subsector depende parcialmente. Desde 1982, se observa entonces un cambio en la política; ésta se orienta ahora a la contención del crecimiento del subsector, el creciente control estatal sobre el abastecimiento y comercialización del mismo, y una creciente racionalización. El objetivo es la conformación de un subsector de pequeña industria, compacto y eficiente, de propiedad esencialmente cooperativa, y articulada con el subsector fabril, para la utilización de insumos y especialización en la producción. La pequeña producción no persigue crear nuevo empleo, sino elevar paulatinamente la productividad y calidad de sus productos. El sector debe transformar sus actividades tradicionales (como la pequeña industria de vestuario, de calzado, y de alimentos) y sólo debe expandir las actividades no tradicionales (materiales de construcción y metalmecánica).

En la práctica, hemos constatado diferencias en las políticas de las instancias relacionados con la pequeña industria. Hemos tratado de demostrar que dichas diferencias no radican en los objetivos generales del subsector: todos están de acuerdo en el hecho de que, deben desarrollarse las fuerzas productivas, aunque sí se pudo observar una cierta oposición ideológica a la pequeña industria y su cooperativización, entre algunos funcionarios estatales. La diferencia principal, radica en la necesidad y forma de cambiar las relaciones sociales de producción dentro del subsector, sobre las cuales, cada instancia, tiene sus propias ideas y criterios implícitos. Concluimos que, con respecto a esta última, ha existido una falta de claridad y definición sobre el papel que debería desempeñar la pequeña industria en la economía nicaragüense, así como sobre el tipo de cooperativismo necesario para lograr su articulación en el proceso de transición.

Con respecto al desarrollo de la pequeña industria entre 1979 y 1985, no pudimos determinar, con claridad, de las cifras disponibles, su desarrollo cuantitativo. Al respecto existe gran variedad en las cifras de que se dispone. Es probable que, en los primeros meses después del Triunfo, muchos trabajadores de fábricas destruidas, hubieran creado talleres propios. Además la política de restricción de las importaciones de bienes de consumo, y el aumento de la disponibilidad de crédito interno, habría

abierto mayores posibilidades para la producción local. Pero es cuestionable el crecimiento en el período 1980-1982 señalado por el MIND, ya que no es claro, que las cifras de dicho ministerio, simplemente reflejen un aumento en el registro de pequeñas empresas, o, si se trata también de un crecimiento real del número de las mismas. Paralelamente, después de 1982 se experimenta una creciente "informalización" en cuanto al tamaño de los talleres. Sin embargo, en términos absolutos, el número de talleres "informales" con hasta 5 trabajadores decrece, al igual que el empleo de estos talleres. Probablemente aumentó el número de "autoempleados", que se abastecen en el mercado negro. No es muy probable que estas nuevas personas que se integran al sector manufacturero informal, provengan de las medianas y grandes fábricas; si es probable que vengan de otros sectores. Al mismo tiempo constatamos una creciente bifurcación dentro del subsector de la pequeña industria; la participación relativa de las empresas más pequeñas aumenta, concentrándose al mismo tiempo la capacidad de empleo en el estrato de talleres con 20 hasta 29 trabajadores. Para los años posteriores a 1983, no disponemos de datos, para poder determinar exactamente el desarrollo cuantitativo real, y por ende, no podemos obtener una idea precisa del número de talleres que no son abastecidos por el estado, los que entonces deben abastecerse en el mercado negro. Cabe subrayar que para el período 1979-1985 es cierto que la política hacia el subsector se basó en información inadecuada con respecto al desarrollo cuantitativo y la importancia del mismo. Es probable que la política, que se basó principalmente en suposiciones sobre un engrosamiento de la pequeña industria, se haya basado más bien en un crecimiento de registro de pequeños talleres, que en un crecimiento real.

Como introducción a los capítulos que siguen, hemos analizado más detalladamente la importancia de la pequeña industria de vestuario y su desarrollo después de 1979. Constatamos que la rama de vestuario es una de las ramas más significativas y sensibles del subsector de la pequeña industria, y que la misma presenta varios de los rasgos que caracterizan al subsector en su conjunto.

Haciendo una primera evaluación de la política estatal, efectuada hacia el subsector de la pequeña industria, constatamos que el cumplimiento de la misma, tanto la política global, como la política para organizar los pequeños productores en cooperativas, ha sido débil. Se ha logrado agrupar a muchos pequeños productores individuales en formas asociativas, pero al mismo tiempo este avance cuantitativo, sin embargo, no tuvo un equivalente cualitativo, entre otras causas, y como ya dijéramos, porque la presión ejercida a través del abastecimiento, principal instrumento utilizado, no ha penetrado las relaciones de propiedad de los medios de producción, ni la participación de los trabajadores en la gestión de su empresa, ya que la gran mayoría de los talleres atendidos por el estado, continúan siendo individuales y de propiedad privada. La intervención estatal en la esfera de circulación ha avanzado parcialmente. El MIND ejerce un fuerte control sobre el abastecimiento de materias primas, tanto nacionales como importados, pero el control sobre el abastecimiento de insumos auxiliares es aún débil. En cuanto a la captación de los productos terminados, se ha avanzado poco a poco a través de los convenios de producción y distribución. Finalmente concluimos que, en cuanto al desarrollo de las fuerzas productivas de la pequeña industria, se ha avanzado muy poco.

De hecho, no ha existido una correspondencia completa entre por un lado, la política "oficial" asignándole a la pequeña industria un rol importante en el proyecto de la Revolución, y por otro lado, la priorización práctica de la atención a la misma expresada en la disposición institucional, la poca asignación de recursos y la débil atención organizativa. La atención a las cooperativas se centró en los aspectos políticos, sin avanzar al mismo ritmo en su consolidación económica [ver también Cha-

morro y FitzGerald, 1987: 42]. Se prestó en realidad mayor atención a la mediana y gran industria debido a, según nuestro modo de ver, el paradigma dominante de la rápida modernización de la economía. Atribuimos el débil cumplimiento de la política estatal hacia el subsector, a la falta de claridad y a las contradicciones existentes entre y dentro de las instancias estatales, con respecto a, tanto la articulación del subsector, como su papel en el modelo de transición de la Revolución nicaragüense. Esto ha dificultado el avance cualitativo del proceso organizativo y ha obstaculizado los esfuerzos realizados para vencer la resistencia de los productores. En cuanto a la relación entre éstos y el estado, constatamos una contradicción entre por un lado, la autonomía de las productores y las cooperativas, y por otro lado, la subordinación de los mismos al control del estado. Se trata en otras palabras, del control sobre la articulación de la pequeña industria, que, según nuestra opinión, forma una contradicción permanente en la economía mixta que difícilmente puede ser resuelta.

En los capítulos siguientes abordamos los resultados de la investigación empírica en la rama de vestuario, la que efectuamos en 1983 y 1985. De esta manera podemos elaborar más detalladamente los diversos factores internos y externos que influyen en el desarrollo de la pequeña industria. Primero elaboramos los datos de la muestra de los pequeños talleres individuales, penetrando al mismo tiempo con más detalle en la política hacia la rama y sus resultados.

CAPITULO 7

LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PRIVADAS DE VESTUARIO

7.1. Introducción.

En este capítulo presentamos los resultados de las entrevistas/encuestas con 90 propietarias de pequeños establecimientos privados, organizadas o no en cooperativas de servicio, las cuales fueron seleccionadas por medio de una muestra representativa. Cabe señalar que, con motivo de que el 79% de las propietarias, y el 85% de las trabajadoras en la rama, son mujeres, usamos el género femenino.

Las entrevistas con las propietarias fueron efectuadas en junio y julio de 1983 y repetidas en los meses de septiembre y octubre de 1985. Las entrevistas de 1983 duraron alrededor de 3 horas promedio, abarcando diversas variables de investigación tales como: características generales de la empresa y del proceso de producción, relaciones sociales de producción, fuerzas de producción, abastecimiento, comercialización, financiamiento, relaciones con otras unidades socioeconómicas, historia profesional, relación con el estado, problemas de organización y producción, etc.. Las variables más importantes, aquellas que además pudieron aportar al estudio de la dinámica del desarrollo de las empresas, fueron retomadas en las entrevistas de 1985, las cuales promedialmente duraron una hora. Cabe mencionar aquí, que, 16 de los 90 talleres habían cerrado en 1985, lo que representa el 17.7% de la muestra. La muestra de 1985 constaba entonces de 74 talleres.

Se presentan a continuación los resultados, siguiendo a grandes rasgos la estructura temática elegida para este trabajo. Si llegamos a la falta de datos en nuestro estudio, mencionamos los de otros, y si es posible, confrontamos los diversos datos y tratamos de explicar las eventuales divergencias.

7.2. Método para realizar la muestra.

En vista de la gran ausencia de datos confiables sobre la rama, y para tener una muestra que reflejara la población lo más exactamente posible, decidimos tomar una muestra de tipo estratificado-sistemático. No obstante, fue difícil tomar tal muestra, ya que no existían estudios específicos de la rama, ni datos sobre la población de talleres en la misma. Se disponía de dos estudios generales sobre: el *"Diagnóstico del Subsector de la Pequeña Industria en 1980"* [MIND, 1981a], y *"Situación del Empleo en la Pequeña Industria en 1982"* [MIND/MITRAB, 1982]. El primer estudio habla de un total de 1.598 talleres de vestuario en 1980, y según la encuesta de 1982, existían en ese año 2.110 talleres. El estudio de 1982 no permitió sacar una muestra estratificada, de manera que basamos la misma en los datos de 1980. El objetivo fue realizar una muestra de por lo menos un 4% de la población de talleres, lo que en general se considera como representativo. En total seleccionamos 90 talleres¹, lo que significa que logramos hacer una muestra del 5.6%. Algunas datos de este capítulo están extrapolados al nivel de la población. Para tener datos más cercanos a la realidad de 1983, decidimos tomar como población estimada del mismo año, los datos de la encuesta de 1982, la que habla de 2.110 empresas activas con 7.160 trabajadoras (lo que significa una muestra del 4.3%). Para 1985 usamos como población estimada, un total de 1.684 talleres privados, entre organizados y no organizados en cooperativas de servicio y con un empleo total de 6.723 (ver cuadro 6.3).

Las direcciones de las empresas a visitar, fueron extraídas de la población de pequeñas productoras, las cuales estaban en conocimiento del MIND en 1983, y constaban de las inscripciones que debían hacer las productoras para recibir materias primas a través del ministerio. Aunque los registros de las inscripciones no fueron actualizados ni bien ordenados en este tiempo, éstos representaban, probablemente, la mayoría de las productoras que trabajaban activamente en la rama de vestuario, ya que, hacia 1983, todas las materias primas nacionales e importadas (no todos los insumos auxiliares) para la rama, fueron distribuidas, por el MIND. Para traer la muestra lo más cerca posible a la realidad y por razones prácticas, la estratificamos según tres criterios, y luego, dentro de estos tres estratos o subpoblaciones hicimos una muestra sistemática². Los tres criterios fueron:

- a. Regionalización: solamente entrevistaríamos a productores en las regiones II, III y IV, en las cuales se encontraba el 95% de las pequeñas unidades de la rama.

En el cuadro 7.1 se puede ver la relación entre la muestra de nuestro estudio y la población según el "Diagnóstico" de 1980.

Cuadro 7.1. Empresas privadas: Relación entre la muestra y la población, 1983.

Departamento/ Región	Población (1)		Muestra (2)	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
León	74	4.9	5	5.5
Chinandega	84	5.6	6	6.7
Total Región II	158	10.5	11	12.2
Managua/Región III	733	48.5	42	46.7
Masaya	452	29.9	28	31.1
Granada	150	9.9	9	10.0
Carazo	5	0.3	0	0.0
Rivas	13	0.9	0	0.0
Total Región IV	620	41.0	37	41.1
Regiones II, III y IV	1.511	100.0	90	100.0
Total Nicaragua	1.598			

Fuente:

- (1) MIND: *Diagnóstico del Subsector de la Pequeña Industria en 1980*. Managua: MIND, 1981.
- (2) Investigación propia.

Como se puede ver en el cuadro, con respecto al criterio de la regionalización, logramos realizar una muestra bastante representativa. Cabe mencionar, que las empresas investigadas se encontraban en las ciudades de León, Chinandega, Managua, Masaya y Granada.

- b. Organización: según la encuesta de la pequeña industria de 1982 [MIND/MITRAB, 1982], se estimaba que el 70% de las productoras/propietarias estaban organizadas en cooperativas de servicio.

Hicimos la muestra según esta proporción. Sin embargo, después del análisis resultó que 76 de las 90 productoras estaban organizadas, es decir el 84%. La causa de esta divergencia, radicaba en que algunas productoras aún estaban registradas en el MIND como no organizadas, mientras que en realidad acababan de hacerlo. Cabe mencionar aquí, que todos los aspectos organizativos de los pequeños talleres privados serán tratados en el siguiente capítulo sobre las cooperativas de servicio.

- c. Empleo: según tres estratos: una capacidad de empleo de 1 a 5, de 6 a 10, y de 11 a 30 trabajadoras (incluyendo la propietaria).

Fue difícil tomar la muestra según este criterio, porque hasta 1983 se distinguió en los informes sobre la pequeña industria, solamente entre, por un lado talleres "artesanales" con una capacidad de empleo de 1 a 2 trabajadores, y por otro lado, "pequeña industria" con un empleo de 3 a 30. Esta distinción nos parecía demasiado cruda y pensamos que era mejor distinguir empresas con una capacidad de empleo de 1 a 5, que, entre otros, pudieran ser comparadas con diferentes datos sobre el "sector informal" donde se usaba el mismo criterio; empresas con un posible poder de transición hacia la pequeña industria, por lo cual eligimos (arbitrariamente) el estrato de 6 a 10; y empresas que probablemente tenían más bien características de pequeña industria con una capacidad de empleo de 11 a 30 trabajadoras.

Según el "*Diagnóstico*" de 1980, se encontraban en el estrato de 1 a 2 trabajadores, el 52% de las empresas, y en el estrato de 3 a 30 trabajadores, el 48% de las mismas. Para lograr la máxima aproximación a dichos datos, decidimos tomar la siguiente estratificación: el 60% de las empresas tendrían que tener un empleo de 1 a 5, el 30% de 6 a 10 y el 10% de 11 a 30. La muestra fue tomada según este plan. No obstante, después del análisis resultó otra distribución (cuadro 7.2).

Las causas de estas divergencias fueron probablemente las siguientes:

- Es posible que las productoras/dueñas hubieran incluido a las personas, que son subcontratadas por ellas y que trabajan en su casa, como por ejemplo: bordadoras, armadoras, planchadoras, cuando hicieron su solicitud de inscripción en el MIND.
- Es posible que hubieran exagerado el número de trabajadoras para obtener más materias primas.
- En algunos casos, en los formularios de inscripción, estuvieron incluidas las propietarias y en otros no.
- Errores en la muestra tomada o errores en los cuestionarios, aunque hicimos uso de dos preguntas independientes para verificar el número de trabajadoras.

Cuando escribimos el informe sobre la investigación de 1983 [Laenen, Bours y Triepels, 1983] pensamos, que otra de las causas, pudiera deberse a que el desempleo en la rama de vestuario haya aumentado significativamente después de junio de 1982, y que de esto resultó una concentración de las trabajadoras en el estrato de 1 a 5. Por ejemplo, una empresa que tenía 6 trabajadoras en 1982, al ser inscrita en el MIND, en 1983 tenía 4, perteneciendo de esta manera a otro estrato.

Cuadro 7.2. Empresas privadas: Distribución de las empresas según estratos de empleo (incluyendo la propietaria), 1983.

Estrato	Plan	Muestra	
	%	Número de empresas	%
1 a 5	60.0	70 ^a	77.8
6 a 10	30.0	14	15.5
11 a 30	10.0	6	6.7
Total	100.0	90	100.0

Notas:

a. Cuatro empresas no tienen trabajadoras.

Fuente: Investigación propia.

No obstante, según datos recientes, en este período sólo el número de talleres decreció (de 2.110 talleres en 1982 a 1.598 en 1984) mientras el empleo total permaneció estable en un número de 7.160 trabajadoras (ver cuadro 6.7). No sabemos si los talleres que desaparecieron fueron relativamente grandes o pequeños. Sólo sabemos que los talleres de nuestra muestra, que en 1982 fueran los más grandes, habían perdido trabajadoras entre 1982 y 1983. Veremos más adelante que no se puede detectar un patrón o modelo inequívoco en cuanto al desarrollo del empleo de las empresas, es decir, que existe gran variación al respecto. En todo caso, resulta interesante observar que la mayoría (el 77.8%) de las empresas son de carácter artesanal, o "informal" si se quiere, y que existen muy pocas empresas con una capacidad de empleo de más de 10 trabajadoras (solamente el 6.7%).

7.3. Historial de la pequeña empresa privada.

Hemos visto en el capítulo anterior que, según los informes del MIND, en el período 1980-1982, se supone que se produjo una fuerte expansión en el número de establecimientos y del empleo en la pequeña industria de vestuario, debido al aumento de la asignación de crédito interno y las restricciones en las importaciones de prendas confeccionadas. Este proceso de crecimiento comienza a ser desincentivado y contenido deliberadamente, por parte del estado, desde fines de 1981, y se experimenta un descenso en el crecimiento del empleo de 1981-1982, con respecto a 1980-1981. Luego hubo un brusco descenso en el número de talleres entre 1982 y 1984, quedando estable al mismo tiempo el empleo total. Hemos supuesto que esto podría indicar un proceso de concentración del mismo en menos talleres, hipótesis que investigamos en este capítulo.

En el capítulo 5 hemos visto que, el estudio del CINASE [1986] sobre el "sector informal", afirma que el 41% de las empresas investigadas tenían una existencia de sólo 3 años o menor. Para investigar la dinámica en el desarrollo del número de pequeñas empresas de vestuario antes de 1983, nos informamos con las propietarias de la muestra, acerca del año de iniciación de sus talleres, de lo que resultó que el 77% de las propietarias entrevistadas lo iniciaron después de julio de 1979, es decir

después del Triunfo, y que la mayoría, el 53%, lo inició en 1981 o en 1982 (cuadro 7.3). Entonces, estas cifras resultan ser incluso mayores a la cifra del CINASE.

Cuadro 7.3. Empresas privadas: Iniciación del taller, muestra de 1983.

Año	Número	%
Antes de 1979	16	17.8
en 1979 ^a	11	12.2
en 1980	11	12.2
en 1981	25	27.8
en 1982	23	25.6
en 1983	4	4.4
Total	90	100.0

Notas:

- a. 6 personas iniciaron su taller después de julio de 1979. De 3 personas no conocemos el mes de iniciación.

Fuente: Investigación propia.

Cabe observar sin embargo, que antes de pasar a ser dueñas del taller, contratando trabajadoras, muchas propietarias ya trabajaban sólo sin estar registradas en forma alguna. Preguntamos a las propietarias por el tipo de trabajo que realizaban antes de iniciar su taller y nos encontramos con que, el 75.5% de ellas estuvieron realizando tareas relacionadas con la rama de vestuario: confecciones de medida en su casa, bordando para otras, confeccionando en su casa para un taller, trabajando en un taller ó fábrica de ropa como asalariada, o comercializando ropa. El 7.8% de las entrevistadas no trabajó y el 16.7% se desempeñó en trabajos variados que van desde actividades comerciales hasta las de secretaria, contadora, cajera, oficinista, etc. (cuadro 7.4).

Deseando aún profundizar más sobre el historial de trabajo, preguntamos por los mismos realizados en el lapso anterior al trabajo mencionado, es decir, el penúltimo trabajo antes de iniciar el taller. Nos encontramos con que el 79% no realizó ningún trabajo anterior o bien trabajaba en una fábrica o taller particular de costura (cuadro 7.5).

Esto nos lleva a la conclusión de que, a pesar de encontrar variabilidad en la experiencia laboral, la movilidad entre oficios es mínima y las actividades realizadas en su gran mayoría están relacionadas con la costura. Quizás la suposición que generalmente encontramos en la literatura sobre el "sector informal", acerca de que éste, está caracterizado por una alta movilidad y cambio rápido de oficios, tenga mayor validez para otros subsectores (servicios, comercio) u otras ramas de la pequeña industria, que para la rama de vestuario nicaragüense, ya que en ésta sólo el 16.7% cambió de oficio.

Cuadro 7.4. Empresas privadas: Trabajo realizado antes de iniciar el taller, 1985.

Trabajo	Número	%
- En su casa cosía a la medida, bordaba, trabajaba para un taller particular, era sastre, administraba un taller familiar	47	52.2
- Trabajaba en una fábrica de ropa	5	5.6
- Trabajaba en un pequeño taller de vestuario	13	14.5
- Tenía una tienda de ropa, comerciaba ropa	3	3.3
- Era cajera (2), oficinista, secretaria (2), funcionaria bancaria, profesora de seguro, administraba un taller de bolsos, era contador	9	10.0
- Tenía un salón de belleza, trabajaba en una tienda de miscelánea, era comerciante ("sector informal comercial")	3	3.3
- Tenía un taller de hornear, tenía un taller de calzado ("sector informal manufacturero")	2	2.2
- Tenía un taller de radio ("sector informal de servicio")	1	1.1
- No tenía trabajo remunerado, era ama de casa, estudiaba	7	7.8
Total	90	100.0

Fuente: Investigación propia.

Cuadro 7.5. Empresas privadas: Penúltimo trabajo realizado antes de iniciar el taller, 1985.

Trabajo	Número	%
- Ningún trabajo anterior, era ama de casa, estudiaba	59	65.6
- Trabajaba en una fábrica de ropa o textiles	5	5.6
- Trabajaba en un taller particular de costura	7	7.8
- Era empleada doméstica	4	4.4
- Tenía un negocio de paletas de leche, vendía limones y gallinas, vendía granos básicos en el mercado, trabajaba en una tienda ("sector informal comercial")	4	4.4
- Hacía tortillas (2), era albañil, fabricaba almidón ("sector informal manufacturero")	4	4.4
- Trabajaba en un taller de radio ("sector informal de servicio")	1	1.1
- Otros: enfermera/cajera, agente de laboratorio, cortador de algodón, contador, oficinista, vendedor e instalador de aparatos eléctricos domésticos para una casa comercial	6	6.7
Total	90	100.0

Fuente: Investigación propia.

Las razones para iniciar su taller son, por supuesto, muy distintas. Sin embargo, podemos detectar algunos motivos análogos. Mucha gente ya trabajaba como costurera y aumentó su negocio, o querían quedarse en casa para cuidar de sus niños y del hogar (cuadro 7.6).

Cuadro 7.6. Empresas privadas: Motivo para iniciar el taller, 1985.

Razones	Número	%
- Continuar con el taller familiar, nunca trabajó en otra cosa, le gusta la costura	29	32.2
- Trabajar en su casa en su taller, cuidar de su familia, no salir a trabajar a la calle	13	14.4
- La necesidad de mantenerse económicamente, independizarse, explotar su profesión, mejorar su nivel de vida	32	35.6
- La necesidad de organizarse para poder abastecerse, el estado dió la oportunidad de organizarse después del Triunfo	9	10.0
- No seguir siendo explotada, ser su patrona	4	4.5
- Fue despedida de la fábrica	1	1.1
- Por problemas de salud (no pudo continuar su trabajo de reparación de radios)	1	1.1
- Sin información	1	1.1
Total	90	100.0

Fuente: Investigación propia.

En el capítulo 5 hemos supuesto que algunas características generales del sistema económico-social imperante en los últimos años de la década de los setenta, (salarios reales deprimidos, desarticulación de la familia, con alta proporción de jefes de familia femeninas, etc.) impulsaron, probablemente, la incorporación de la mujer a la rama, tanto por necesidad económica como por estar la familia incompleta. Como se desprende del cuadro, muchas dijeron que iniciaron su taller por necesidad económica o mejoramiento de su nivel de vida, pero de este subgrupo sólo el 12.5% inició su taller antes del Triunfo, proporción que no se desvía significativamente del resto de las entrevistadas.

Sin embargo, hay también personas que respondieron que ganaban muy poco en su oficio anterior, por lo que decidieron comenzar un pequeño taller para independizarse y obtener mayores entradas. Todas estas personas cambiaron por el rubro costura después de la Revolución, sobre todo en 1981/1982. De las 15 personas que tenían otro trabajo antes de iniciar el taller, 2 querían independizarse y 4 mejorar su situación económica; estas últimas fueron respectivamente secretaria, comerciante, propietaria de un salón de belleza y propietaria de una tienda de miscelánea. Cinco personas, además de tener otro trabajo, también cosían en su casa y se organizaron en una cooperativa de servicio en los primeros años después de la Revolución.

Cabe observar que la inversión inicial requerida para comenzar un taller de costura, no era de gran volumen. En los años en que mucha gente comenzó, una máquina de coser simple, valía de 3.000 a 4.000 córdobas; o sea que con un pequeño capital de ahorros propios ya se podía iniciar el taller y ganar más que en el oficio anterior. Además, no se requerían muchos medios para montar un taller de vestuario.

La gran mayoría de las entrevistadas trabajan en su casa (75%) o en un taller propio fuera o contiguo a la vivienda (19%). La mayoría no alquila un taller. Este hecho se explica porque el 79% de las propietarias son mujeres que muchas veces trabajan en su casa y al mismo tiempo cuidan sus niños y realizan las labores del hogar. La mayoría de los talleres tiene un tamaño de 27 metros cuadrados como promedio.

En cuanto a la procedencia del capital para comenzar su taller, nos encontramos con que el 44.9% (de los 78 casos que conocemos) comenzó el taller con ahorros propios, y el 21.8% lo comenzó con ayuda familiar o de amigos. El 24.4% recibió un préstamo bancario, y el resto, o sea el 8.9%, cayó en manos de prestamistas: porcentaje que es relativamente bajo referido a lo que generalmente se piensa del "sector informal".

Si tratamos de responder a la hipótesis del MIND expresada al comienzo de este párrafo, debemos concluir en base a nuestros datos que, después del Triunfo, y especialmente en 1981 y 1982 (y no tanto en el período 1980-1981, período de la hipótesis), mucha gente ha aumentado su negocio de costura a domicilio, organizando un taller con más trabajadoras. Pero también gente que tenía otro trabajo, aunque representa solamente el 16.7% de la muestra, lo dejó e inició un taller de costura; es decir que la costura era más lucrativa que su trabajo anterior. Cabe observar que poca gente tenía experiencia laboral en la mediana o gran industria de vestuario (5.6%), y que sólo el 14.5% de las entrevistadas habían sido trabajadoras de pequeños talleres; o sea, que nada más que una quinta parte del total, fueron antiguas trabajadoras asalariadas. Por último, mucha gente comenzó con ahorros propios. El 24.4% recibió un préstamo de un banco. Este último porcentaje indica algo de un proceso de asignación de crédito interno, aunque creemos que no se puede llegar a la conclusión de que el crecimiento en el número de empresas fue especialmente favorecido por la asignación de crédito interno. Probablemente una razón importante para el crecimiento de talleres, fue la escasez de prendas confeccionadas después del Triunfo, dada la restricción en las importaciones de las mismas. En el cuadro 7.7 se observa claramente dicha restricción.

Cuadro 7.7. Nicaragua: Importaciones CIF de vestuario y otras confecciones de vestir 1978-1985, en miles de dólares.

Años	Importe	Años	Importe
1978	8.665	1982	9.069
1979	10.183	1983	9.463
1980	27.819	1984	9.121
1981	11.030	1985	13.443

Fuente: 1978-1980: INEC: *Anuario Estadístico de Nicaragua 1982*. Managua: INEC, 1983, p. 86.
1981-1985: INEC: *Anuario Estadístico de Nicaragua 1985*. Managua: INEC, 1986, p. 74.

De esta manera mucha gente vió la oportunidad de ampliar su negocio de costura o comenzar un taller, favorecida a la vez por el proceso de organización en cooperativas puesto en marcha por el estado. En este sentido, los mecanismos del mercado actuaban más fuertemente que cualquier iniciativa de planificación estatal. Un indicativo de esto, lo constituye el hecho de que, a pesar de que el estado trató de

desincentivar y contener el proceso de crecimiento de pequeños talleres desde fines de 1981, este crecimiento por lo menos continuó durante el año 1982.

7.4. Relaciones sociales de producción.

La propiedad de los medios de producción es, al igual que el resto del subsector de la pequeña industria, predominantemente privada. El proceso de organización después del Triunfo, principalmente a través del control sobre el abastecimiento de materiales, ha sido generalmente irrelevante en cuanto a la propiedad, ya que el 94% de los talleres de vestuario en el país conservan su aislamiento físico y sus condiciones de privados (ver capítulo 6). La mayoría (el 86%) de nuestros talleres investigados, tienen sólo una propietaria, algunos tienen dos, los que son muchas veces la dueña y su marido. Sólo en 3 casos la dueña del taller no es propietaria de todas las máquinas. Estas últimas en un total del 1%, son propiedad de las trabajadoras o del esposo de la dueña.

El grado de división técnica del trabajo resulta por lo general reducido en la rama; ésta afirmación se desprende de algunos indicadores de nuestra muestra:

- En el 87% de los talleres no existe especialización del trabajo, o, sólo se da una especialización baja de 2 o 3 etapas, como por ejemplo el corte y la confección por separado. Sólo en 9 talleres se puede hablar de una división del trabajo más avanzada (tienen vendedoras, bordadoras, etc.).
- Es elevada la proporción de maquinaria corriente o semi-industrial (en 1983 el 74% y en 1985 el 66%).
- El estrato de empleo predominante es el de ocupar entre 1 y 5 trabajadoras: en la muestra de 1983 se da esta situación en el 78% de los talleres y en 1985 en el 69%.
- El 75% de los talleres está ubicado en la vivienda de la propietaria.

Por otra parte, la administración de la empresa, es ejercida artesanalmente por la propietaria, por lo que en la mayoría de los casos no aparece como una función diferenciada. Según datos de 1980 [MIND, 1981a], el 75% de las unidades no llevaban registros contables. Para detallar un poco el tipo de registros o control de la producción y ventas, veamos el cuadro 7.8.

Cuadro 7.8. Empresas privadas: Tipo de registro o control de la producción y ventas, 1983.

Tipo de registro o control	Número	%
Ningún tipo de registro o control	29	32.2
Un cuaderno de encargos solamente	14	15.5
Sólo guarda facturas y/o cuentas de gastos	16	17.8
Contabilidad informal (cuadernos de gastos e ingresos)	25	27.8
Contabilidad formal (libros, balances, etc.)	6	6.7
Total	90	100.0

Fuente: Investigación propia.

Los que poseen una contabilidad formal no son necesariamente los talleres más grandes, es decir, no existe una relación entre el tamaño de la empresa y el registro o control que llevan.

El hecho de que muchas productoras no llevaran contabilidad, influyó mucho en los datos que pudimos recoger en 1983 sobre producción, abastecimiento y comercialización. Los datos que en nuestra opinión no eran ampliamente confiables, no fueron incluidos. En 1985 muchas productoras más llevaban registros, por el hecho de que cada mes las cooperativas de servicio tienen que enviar informes sobre producción, abastecimiento, ventas, etc. al MIND. Por ende, recogimos mayor cantidad de datos confiables. De todos modos, parecería que el problema de la contabilidad tiene mayor volumen para el estado y para nosotros, que para la pequeña productora misma. En 1983 nos interesamos por saber, si se necesitaba asistencia técnica con respecto a la contabilidad y administración de la empresa, así supimos que sólo el 33% la deseaba, ya se trataba de asistir a un curso o de recibir capacitación en la misma empresa.

7.5. Empleo.

7.5.1. La propietaria de la empresa.

La edad de la propietaria, (que como se indicara anteriormente pertenece en el 79% de los casos al sexo femenino) alcanza a un promedio de 36 años. Por estrato se puede ver que la mayoría tiene entre 30 y 50 años:

Menos de 20:	1.1%
20 - 29:	20.0%
30 - 39:	43.3%
40 - 49:	24.5%
50 - 59:	10.0%
más de 60:	1.1%

Según datos de 1980 [MIND, 1981a], en aquellos talleres que ocupan menos de 5 trabajadoras, la propietaria desarrollará por lo general, tareas administrativas y productivas; en aquellas empresas que ocupan más de 5 trabajadoras, suele ocurrir que la propietaria se encuentra desligada de la producción en forma permanente. Según nuestros datos esta suposición no es correcta: la dueña participa en el 97% de los casos en el proceso productivo y trabaja (en 1983) un promedio de 42 horas semanales. De los 20 talleres que ocupan más de 5 trabajadoras, sólo 2 propietarias no participan en el proceso productivo.

Con respecto a la escolaridad de la propietaria, podemos constatar que el 53% tiene uno o más años de educación primaria y el 26% uno o más años de educación secundaria. Algunas productoras tienen incluso unos años de educación superior. Esto depende mucho del oficio que tenían anteriormente.

Otra suposición que muchas veces podemos encontrar en la literatura sobre el "sector informal", es que la mayoría de los pequeños productores son migrantes provenientes del campo. Quizás esta característica se aplicaba anteriormente a la rama de vestuario, u, a otras ramas de la pequeña industria, aunque actualmente no se hace con la rama de vestuario, porque el 68% de las productoras nacieron en la ciudad donde trabajan actualmente, y las que son migrantes ya tienen un promedio de 21 años de residencia en la ciudad. Por otra parte, provienen sobre todo de otras ciudades del interior del país, pero no del campo directamente.

Cuando consideramos los ingresos de la propietaria, se observa que son relativamente altos en comparación con otros oficios o con trabajadores industriales. Según las productoras, las utilidades de la empresa en 1983, después de pagar todos los gastos, ascendían al promedio de 5.677 córdobas por mes. Cabe señalar que dicho promedio es mucho más que el salario promedio nacional percibido en 1983, el cual sumaba 3.304 córdobas (cuadro 5.4). Sin embargo, según las respuestas sobre el desarrollo histórico de sus ingresos, parece que en los años desde 1980 hasta 1982 éstos fueron aún más altos, sumando por ejemplo en 1980, un total de 7.824 córdobas por mes.

En 1985 las utilidades promedio suman 59.547 córdobas por mes³. Cuando comparamos estas utilidades con, tanto el salario promedio nacional que sumaba 10.769 córdobas en ese año (cuadro 5.4), como el salario máximo de 28.900 córdobas establecido dentro del sector estatal en mayo de 1985 [Dijkstra & Laenen, 1986: 52], comprobamos que los ingresos promedio de las propietarias son muy altos, más altos que el salario de un ministro. Existe gran variación en los ingresos sin embargo. Para dar una idea más aproximada y para evitar que las cifras altas influyan en el promedio, hemos dividido las utilidades en estratos (cuadro 7.9).

Cuadro 7.9. Empresas privadas: Utilidades promedio de la empresa, en córdobas por mes, 1983 y 1985.

1983		1985	
Estrato	%	Estrato	%
1.000 o menos	6.3	15.000 o menos	25.8
1.001- 3.000	30.4	15.001-30.000	33.3
3.001- 6.000	35.5	30.001-45.000	12.1
6.001- 9.000	12.6	45.001-60.000	4.6
9.001-12.000	7.6	60.001-75.000	7.5
12.001 o más	7.6	75.001 o más	16.7
Total	100.0	Total	100.0

Fuente: Investigación propia.

De esta manera podemos ver que en 1983 la mayoría (el 63.3%) ganó más de 3.000 córdobas por mes. En 1985 la mayoría (el 74.2%) tenía utilidades mayores a 15.000 córdobas por mes. Sin embargo hay también propietarias de talleres más grandes, que tienen utilidades de más de 75.000 córdobas. Para relacionar el tamaño de la empresa con las utilidades hemos dividido éstas por estratos de empleo (cuadro 7.10).

El cuadro muestra que incluso las dueñas de los talleres más pequeños tienen ingresos superiores a tanto el salario promedio como el salario máximo establecido por el estado en 1985. Este hecho indica que existen motivos racionales para iniciar un pequeño taller, y que, por lo menos para las propietarias, no es un "sector de escape" como muchas veces se indica en la literatura sobre el "sector informal". Una costurera puede ganar más trabajando por sí misma que en otros oficios, aún más que en oficios con relativamente alto estatus social.

Cuadro 7.10. Empresas privadas: Utilidades promedio de la empresa por estratos de empleo, en córdobas, 1983 y 1985.

Trabajadoras	Utilidades 1983	Utilidades 1985
0 a 5	4.258	34.428
6 a 10	8.767	82.408
11 a 30	16.500	331.155
Total	5.677	59.547

Fuente: Investigación propia.

Otros datos que complementan la imagen de los ingresos, son los hechos de que el 83% de las propietarias dicen que los ingresos de la empresa son básicos para ellas y que el 93% no tienen otros ingresos por sí mismas. Sólo 5 entrevistadas tienen otras actividades económicas para mantener a la familia: 2 tienen una pequeña finca, una un hotel, otra produce cosas relacionadas con la rama de vestuario, otra vende hielo y muñecas. Entonces, casi todas se dedican sólo a la actividad de vestuario. Sin embargo, es posible que reciban salario de su marido o compañero que aporte al ingreso familiar. Preguntando el estado civil de las propietarias resulta lo siguiente:

- Casada 63.3%
- Acompañada 7.0%
- Soltera 5.6%
- Viuda 5.6%
- Separada 18.3%

En el 54% de los casos el cónyuge aporta al ingreso familiar, en el 24% de los casos son otros familiares (hijos), mientras que el 22% no tienen otros aportes.

Según las respuestas, el número de personas dependientes económicamente de la persona entrevistada alcanza un promedio del 4.9. Cuando extrapolamos esta cifra a la población estimada en 1983 (2.110 empresas) esto significa un número de 10.339 personas que dependen total o parcialmente de los ingresos de las dueñas en la rama de vestuario, sin incluir a las trabajadoras empleadas.

Finalmente, para tener una idea global de su afiliación social y actitud política, realizamos algunas preguntas a las productoras, tales como: si eran miembro de un Comité de Barrio (CDS), de la Asociación de Mujeres AMNLAE, de las Milicias Populares (MPS), u otro organismo de masas. En 1983 el 42% era miembro de un CDS (aunque no sabemos si eran activas), el 6% miembro de la AMNLAE y el 1% miembro de las MPS. En 1985 estos porcentajes eran respectivamente: el 25% organizado en un CDS (miembro activo), el 10% en AMNLAE, y el 3% en las MPS. No obstante, es difícil interpretar estas cifras. Muchas personas no son miembros de un organismo de masas, pero si participan en las tareas o hacen la Vigilancia Revolucionaria (el 16%).

7.5.2. La mano de obra dentro de la empresa.

Con respecto a la mano de obra los estudios de la rama nunca han incorporado personas que trabajan fuera de la pequeña empresa como subcontratadas o "maquiladoras". En nuestra investigación hemos distinguido las personas que por un lado trabajan dentro de la empresa en el mismo taller y por otro lado las maquiladoras que trabajan fuera del taller, quienes hacen un subproceso: armando, planchando o bordando. Comenzamos con los datos de las trabajadoras dentro de las empresas, continuamos con los datos sobre el sistema de maquilaje.

El número total de trabajadoras de la muestra de 1983 es de 314, de las cuales el 85% son mujeres (en 1985 esta proporción alcanzó al 87%). De acuerdo al citado estudio de 1982 [MIND/MITRAB, 1982: 17], el 75% de la mano de obra ocupada en 1982 era femenina, lo que representaba aproximadamente el 45% de las mujeres empleadas en el subsector de pequeña industria en su conjunto. Probablemente estas cifras son entonces un poco subestimadas. Como promedio trabajaban 3.5 personas por taller en 1983, sin incluir a la propietaria. Solo 4 talleres no tenían trabajadoras. Sin embargo, en 1985 el total de las trabajadoras de los 74 restantes, alcanzó a 303, lo que da un promedio de 4.2; no habían empresas sin trabajadoras. Esto indica un proceso de concentración de las trabajadoras en menos talleres entre 1983 y 1985, tema que tomaremos más tarde. Cabe señalar que, si extrapolamos nuestros datos del empleo a la población estimada de 1983 y 1985, estos coinciden a grandes rasgos con los datos oficiales.

El salario promedio que reciben las trabajadoras alcanzó en 1983 un total de 1.683 córdobas por mes. Este salario representa apenas el salario mínimo de 1.700 córdobas establecido para el sector industrial y el 51% del salario promedio nacional para ese año. En 1985 el salario había ascendido a un promedio de 9.179 córdobas por mes⁴, reflejando entre otras cosas la inflación ocurrida en el periodo. Cabe mencionar que el salario mínimo establecido para un obrero industrial en el tiempo de la segunda encuesta era de 4.500 córdobas mensuales [ver Dijkstra & Laenen, 1986: 52] y para un obrero agrícola de 3.500 córdobas. Una trabajadora en la fábrica de vestuario ENAVES (industria APP) ganaba en 1985 entre 7.000 y 8.500 córdobas al mes. El salario promedio nacional en el mismo tiempo era de 10.769 córdobas (ver cuadro 5.4). Es decir, una trabajadora en la rama de vestuario ganaba en 1985 un salario suficientemente razonable, más que una obrera, el doble del salario mínimo, y casi igual al salario promedio nacional; es decir que los salarios de las trabajadoras aumentaron no sólo absolutamente, sino que también, relativamente con respecto a otros sectores⁵. Para profundizar el análisis de los salarios hemos dividido a estos en estratos (cuadro 7.11).

Queda claro que los salarios se centran alrededor de los promedios anteriormente mencionados. No hay diferencia en el monto de la remuneración de las trabajadoras entre los talleres pequeños y grandes, exceptuando los ingresos de las propietarias: es decir el crecimiento del taller privado y la mayor ganancia no se traduce en salarios más altos de las trabajadoras, sino, solamente en el acaparamiento por parte de la propietaria.

En todo caso, los salarios tienden a diferir según la categoría ocupacional: en general las deshiladoras, embrochadoras, vendedoras, y auxiliares por ejemplo, ganan menos que las costureras. Por otro lado las cortadoras ganan más que las costureras y las bordadoras (cuadro 7.12).

Cuadro 7.11. Empresas privadas: Salarios promedio de las trabajadoras, en córdobas por mes, 1983 y 1985.

1983		1985	
Estrato	%	Estrato	%
1.000 o menos	14.7	5.000 o menos	17.4
1.001-2.000	60.0	5.001-10.000	53.6
2.001-3.000	21.3	10.001-15.000	23.2
3.001 o más	4.0	15.001 o más	5.8
Total	100.0	Total	100.0

Fuente: Investigación propia.

Cuadro 7.12. Empresas privadas: Salarios de las trabajadoras por categoría ocupacional, en córdobas, 1985.

Categoría ocupacional	Número de trabajadoras		Total salario mensual		Salario promedio mensual ^a
		%		%	
Cortadoras ^b	24	7.9	249.504	9.0	10.396
Costureras	172	56.8	1.650.512	59.3	9.596
Bordadoras	50	16.5	454.700	16.4	9.094
Otros ^c	57	18.8	426.521	15.3	7.483
Total	303	100.0	2.781.237	100.0	9.179

Notas:

- No tomando en cuenta las horas que cada persona trabaja por mes.
- Cabe observar que muchas veces la dueña o su marido corta la tela.
- Otros: secretaria, deshiladora, cerradora, embrochadora, vendedora, planchadora, dibujante, auxiliar, etc..

Fuente: Investigación propia.

Se debe tener en cuenta de que depende de si se recibe un salario fijo o a destajo. Las auxiliares y secretarias o responsables por ejemplo, reciben generalmente un salario fijo, mientras las de otras categorías trabajan a destajo. Del cuadro 7.13 se desprende que la remuneración a destajo predomina en las empresas.

El personal que recibe salario fijo muchas veces trabaja en talleres que ocupan 5 o más trabajadoras, aunque no hay una clara relación entre el tamaño del taller y el tipo de remuneración; más bien depende de la categoría ocupacional como lo mencionamos anteriormente.

La mayoría de las trabajadoras no tenía seguro social en 1983. Sólo en el 22% de los talleres las trabajadoras estaban aseguradas. Tales talleres ocupan en su mayoría

más de 10 trabajadoras, o, bien, anteriormente tenían más de 10, pero en el momento y por falta de materias primas la cantidad es inferior a 10. Se trata del 39% del total de trabajadoras que están aseguradas, sobre todo por el Instituto Nacional de Seguridad Social y Bienestar (INSSBI). A la pregunta de porqué no estaban aseguradas sus trabajadoras, la propietaria muchas veces contestaba: *"hasta ahora nadie ha venido a visitarme"* o, *"no puedo pagar"* o, *"las trabajadoras no quieren"*. Sin embargo, generalmente sí, reciben sus vacaciones, aguinaldo, treceavo mes y séptimo día.

Cuadro 7.13. Empresas privadas: Tipo de remuneración de las trabajadoras, en porcentajes, 1983 y 1985.

Tipo de remuneración	1983	1985
Sin remuneración	3.3	0.3
Remuneración a destajo	75.2	87.4
Salario fijo	21.5	12.3
Total	100.0	100.0

Fuente: Investigación propia.

En 1985, en el 23% de los talleres las trabajadoras estaban aseguradas por el INSSBI: se trata del 36% del total de las trabajadoras. El 52% de las propietarias sólo pagaban vacaciones, aguinaldo, treceavo mes y séptimo día. En un cuarto del total de los talleres, las trabajadoras no recibían prestaciones sociales. Hay que concluir entonces que la situación de las trabajadoras en los talleres privados en cuanto a su seguro social todavía no cambió en el período, a pesar de los objetivos del estado de mejorar la misma. No obstante, hay que observar que en el tiempo de la segunda encuesta, muchas propietarias, si inscribían a sus trabajadoras, ya que la misma llegó a ser obligatoria en las cooperativas de servicio.

De acuerdo al estudio de 1982 [MIND/MITRAB, 1982: 18] el 43% de la mano de obra ocupada en la rama está constituido por familiares de la propietaria, siendo esta proporción del 63% para los talleres con 1 a 2 trabajadoras y del 36% en los que emplean 3 o más⁶. Sin embargo, según nuestra encuesta de 1983, solamente el 33.4% de la mano de obra estaba constituido por familiares; en 1985 esta proporción alcanzó al 21.8%⁷. Cabe apuntar también que no todos los talleres trabajan con familiares; esta situación se dio sólo en el 58% de los mismos en ambos años. Además, la división de entre por un lado los talleres con 1 y 2 trabajadoras y por otro lado los con 3 y más trabajadoras, no tiene mucho sentido, porque los datos del empleo de 1982 incluyen a las dueñas/productoras; el porcentaje entonces de 1 y 2 trabajadoras sólo se aplica a empresas con una trabajadora, sin incluir a la propietaria. Cuando hacemos para la muestra de 1983 la misma división que para el estudio de 1982, resulta para los talleres con un empleo de 1 a 2 personas (es decir como máximo con una trabajadora, quien se trata de la hija) un porcentaje del 50% de familiares y para los talleres con un empleo de 3 o más personas del 29% de familiares; en todo caso estos porcentajes son menores a los del estudio de 1982. Tiene más sentido hacer una división con tres estratos de empleo (cuadro 7.14).

Del cuadro se desprende que el trabajo familiar predomina en el estrato con 1 a 5 trabajadoras.

Cuadro 7.14. Empresas privadas: Proporción de familiares en el total de trabajadoras por estrato de empleo, 1983 y 1985 (sin incluir a la propietaria).

Estrato	1983	1985
	% de familiares	% de familiares
0 - 5	40.1	27.4
6 - 10	23.0	13.2
11 - 30	22.9	14.6
Toda la muestra	33.4	21.8

Fuente: Investigación propia.

Sin embargo, y este hecho nos parece mas importante a nosotros, el 90% de las familiares son asalariadas al igual que las trabajadoras no familiares. Además, resultado de la encuesta de 1983 que el salario promedio entre no familiares y familiares no difiere mucho tampoco, siendo el de las últimas de 1.584 córdobas por mes y el de las no familiares 1.860 córdobas⁸. La diferencia entonces es mínima y además probablemente las trabajadoras familiares reciben comida etc. (aunque en algunos casos también las no familiares reciben almuerzo). Este hecho es interesante, porque hasta ahora la suposición era de que los trabajadores familiares en la pequeña industria no eran asalariados. Por lo demás significa que el pequeño productor del "sector informal", no puede ahorrar en salarios empleando familiares, como generalmente se supone en la teoría sobre este sector.

Otros aspectos que complementan la imagen de las trabajadoras que laboran dentro de las empresas de vestuario son:

- La escolaridad en general de las trabajadoras es relativamente alta: el 69% tiene uno o más años de educación primaria y el 29% unos años de educación secundaria. Estas cifras corresponden a grandes rasgos con la escolaridad de la propietaria.
- La experiencia profesional de las trabajadoras es la siguiente (según la propietaria en 1983):
 - Ninguna experiencia: 29.4%
 - Aprendiz en pequeña industria: 37.6%
 - Obrera asalariada en pequeña industria: 29.4%
 - Obrera asalariada en mediana o gran industria: 1.2%
 - Otra experiencia: 2.4%

La mayoría trabajaba anteriormente en la pequeña industria y no es frecuente que tuvieran experiencia en la mediana o gran industria⁹.

- Según lo que recuerdan las propietarias, el 88% de sus trabajadoras han vivido y trabajado siempre en la ciudad donde actualmente lo hacen, por lo que no son migrantes. El 96% vive actualmente en la misma ciudad y más aun, el 55% vive cerca del taller y/o en el mismo barrio. De la encuesta de 30 trabajadoras en la rama hecho en 1985 resultó sin embargo que un porcentaje del 39% son migrantes.

- Según las propietarias, la gran mayoría (el 93%) no estaba en 1983 afiliada a ningún sindicato. Solo en 3 talleres están afiliadas las trabajadoras: 9 a la Central Sandinista de Trabajadores (CST) y 15 a la Central de Trabajadores de Nicaragua (CTN). Esto significa que las trabajadoras en los talleres privados de vestuario están casi totalmente fuera del alcance de la influencia de los sindicatos.

7.5.3. Las maquiladoras y el sistema de maquilaje.

Queremos distinguir dos tipos en el sistema de maquilaje o subcontratación, desde el punto de vista de la pequeña empresa: la empresa puede dar a maquilar parte de su proceso productivo a otras personas o empresas, o la empresa misma puede maquilar para otras empresas, es decir, en el último caso, la pequeña empresa misma forma un eslabón en el proceso productivo de otras empresas productivas (que no necesariamente son más grandes).

Según los datos de nuestra investigación, este último caso, de la pequeña empresa que maquila para otras, casi no se da. En 1983 solo una entrevistada maquilaba para una mediana empresa cuando no tenía tela propia (y daba también a maquilar a 2 dibujantes y 4 bordadoras); dos años después, ya no maquila. Por otro lado, 4 propietarias declaran en 1985 que maquilan para otras (5.5% de la muestra) quienes les dan a ellas las materias primas; 3 de estas no están organizadas en una cooperativa de servicio y maquilan permanentemente: una con 2 trabajadoras arma para otro taller, una hace uniformes y sábanas para el Ministerio de Salud y tiene 10 trabajadoras, y otra que tiene 4 trabajadoras hace uniformes para el cuerpo de seguridad de una fábrica. Una persona con 3 trabajadoras está organizada y maquila de vez en cuando tanto para una fábrica, como para la Cruz Roja y el Ejército Popular Sandinista. Entonces, aunque el sistema de maquilar para otras empresas productivas casi no se da, sin embargo, las pequeñas empresas puedan maquilar para el comercio en el caso en que el comerciante proporcione la tela y el hilo. Trataremos este punto en el párrafo sobre comercialización.

En cambio, existe un amplio sistema de maquiladoras, quienes viven muchas veces en el mismo barrio, y quienes dibujan, arman, planchan o bordan para pequeñas empresas cercanas. En 1983 por lo menos el 41% de las propietarias investigadas daba a maquilar¹⁰, sobre todo a bordadoras, porque no tienen una máquina de bordar propia o porque no tienen trabajo de bordado toda la semana. La división del trabajo, entonces, es alta fuera de la empresa, más que dentro de la misma. Para los talleres más pequeños el sistema de maquilaje parece una necesidad, porque ellas no pueden permitirse una trabajadora específica para este subproceso¹¹.

El número de maquiladoras de la muestra de 1983 alcanza a 76. Cuando extrapolamos esta cifra a la población estimada para dicho año (2.110 empresas) el número de personas que maquilan en la rama alcanza a 1.784. Este grupo hasta el momento nunca fue incluido en los datos sobre empleo en la rama; sin embargo, la cifra podría ser un poco excesiva por el hecho de que es posible que existan maquiladoras que trabajan para más de una empresa. Esto podría ocurrir con más frecuencia en el caso de que haya una fuerte relación entre maquilaje y ciudad. Como hipótesis, planteamos, que el sistema de maquilaje apareció sobre todo en Masaya y Granada, ciudades, en donde se produce mucha ropa bordada. Sin embargo, tenemos que concluir que, aunque se da a maquilar más en estas ciudades, no es significativa la diferencia en comparación con las ciudades de Chinandega, León y Managua; es decir, el sistema aparece en cada ciudad.

Si tomamos en cuenta que en una estimación el 20% de las maquiladoras trabajan para más de un taller, esto significaría que en 1983 unas 1.400 a 1.500 maquiladoras

trabajaban en su casa sin estar registradas o ser conocidas en las instancias del estado. Estas, en la mayoría de los casos (el 83% de los talleres), dan solo su maquina y su fuerza de trabajo. La pequeña empresa que da a maquilar suministra la tela, el hilo, etc.; solo en algunos casos las maquiladoras mismas suministran los insumos. Segun nuestros calculos, las maquiladoras recibian en 1983 para su labor como promedio 1.764 cordobas mensuales, cifra que es igual al salario de las trabajadoras dentro del taller. Este hecho podria significar que en el caso de que trabajaran para mas de un taller, recibirian ingresos sumamente altos, en comparacion con las trabajadoras asalariadas

En 1985, solo 18 talleres dan a maquilar, lo que representa el 25% de los talleres restantes. El 23% de los costos de la mano de obra es para las maquiladoras. En total se da trabajo a 26 maquiladoras. Extrapolada a la poblacion estimada para dicho año (1.694 talleres) llegamos así a una cifra de 605 maquiladoras trabajando en toda la rama para este año: un descenso del 66% con respecto a 1983¹². Esta cifra refleja el subempleo y desempleo que ocurre en los ultimos años en los talleres privados de la rama, ocasionado por la falta de materias primas; esto afecta tanto a las trabajadoras dentro de la empresa como a las maquiladoras: ya en 1983 el 42% de las empresas que daban a maquilar tenian poco o nada para realizarlo durante el tiempo de la encuesta, afectando al 43% del total de las maquiladoras tomadas en la muestra¹³.

7.5.4. Desarrollo del empleo.

Hemos visto anteriormente que, en el segundo semestre de 1982 se agravo la crisis de divisas y se redujo la asignacion de las mismas al subsector de la pequeña industria. De acuerdo al estudio de 1982, entre 1980 y 1982 las divisas otorgadas a la rama de vestuario se redujeron en casi el 50% [MIND/MITRAB, 1982: 12]. El subempleo¹⁴ de la fuerza de trabajo en la rama afectaba en la misma en 1982, al 47% de la población ocupada, con un total de 3.401 personas, de las cuales 2.394 trabajaban en empresas de 3 o más trabajadoras [MIND/MITRAB, 1982: 11]. La evolución del subempleo en la rama (que representaba aproximadamente el 43% del subempleo en toda la pequeña industria) presenta un comportamiento similar a la evolución en la asignación de divisas, por lo que esta variable presenta una alta relacion causal con el problema ocupacional.

En nuestra investigación no hemos podido incluir el numero exacto de trabajadoras subempleadas, pero, sabemos, que en 1983 en el 58% de las empresas se dio el problema del subempleo, es decir que habian trabajadoras que solo laboraban como promedio 24 horas semanales (normalmente se trabaja 6 dias en la semana, 8 horas diarias). Segun las propietarias, en el 79% de los casos, la causa era la falta de materias primas. En 1985, el 49% de las entrevistadas dijo que había subempleo en su taller, y que se trabajó con un promedio de 23 horas en la semana por falta de materias primas. Esta proporcion es menor que en 1983, pero hay que recordar que 16 talleres cerraron con un total de 50 trabajadoras.

El desempleo abierto resulta difícil de cuantificar. El citado estudio de 1982, arroja, para junio del mismo año, una cifra de 322 empresas cerradas, equivalentes al 15% del total de empresas en la rama, que habrian dejado sin empleo a 970 trabajadoras [MIND/MITRAB, 1982: 14]; lo que representaba el 12% de toda la fuerza de trabajo en la rama. En nuestra investigación resulto difícil explicar claramente a las entrevistadas, la diferencia entre desempleo y subempleo. Sin embargo, cuando tomamos en cuenta estas dificultades, el desempleo ocurrio en 1983 en el 30% de las empresas de la muestra, aunque no logramos calcular en este año el numero de traba-

jadoras desempleadas. El 48% de las entrevistadas pensaba que el desempleo de sus trabajadoras sería permanente. Y tenían razón para ello: en 1985 el 62% de los talleres luchaba con el desempleo. Esto llevó al despido de un total de 170 trabajadoras en los dos últimos años (sin incluir a las 50 trabajadoras despedidas en los 16 talleres cerrados), lo que significa un promedio por taller de 4 personas sin trabajo. En el 58% de los casos la causa era la falta de materias primas. Al preguntar si la dueña sabía que tipo de trabajo tenían actualmente las trabajadoras que se habían ido, logramos detectar el trabajo actual del 68% de las desempleadas. Sin embargo, es sólo una aproximación de la realidad por tratarse de la respuesta de una de las partes, la propietaria (cuadro 7.15).

Cuadro 7.15. Empresas privadas: Trabajo actual de las trabajadoras despedidas según la propietaria, 1985.

Trabajo actual	Número	%
- Trabajan en otro taller	19	11.2
- Cosen o bordan en su casa o trabajan eventualmente como costureras	37	21.8
- Se asociaron en una cooperativa o un colectivo de producción	8	4.7
- Trabajan en una fábrica textil o de confección de ropa	5	2.9
- "Sector informal" (hacer sombreros, bolsos, tortillas, vender refresco, trabajadora doméstica, 2 dependientes)	6	3.5
- Secretaria ejecutiva	1	0.5
- Estudian	4	2.4
- Están sin trabajo, ya no trabajan (por ejemplo se casaron)	32	18.8
- Se fueron del país	4	2.4
- Sin información	54	31.8
Total	170	100.0

Fuente: Investigación propia.

Del cuadro se desprende que de los casos que conocemos, el 57% quedó trabajando en la pequeña industria de vestuario, y cuando no incluimos la gente que está sin trabajo o que ya no trabaja, esta proporción alcanza el 80%. Cabe notar que hay que interpretar estos datos con prudencia, ya que según nuestros propios cálculos, los talleres restantes, tenían 39 trabajadoras más en 1985 que en 1983. Las razones para estas cifras divergentes pueden ser:

- que no se recuerda bien el número de trabajadoras despedidas, o, que el número de despedidos ocurrió en un periodo superior a los dos años;
- que la fuerza de trabajo circula entre los talleres, es decir, que se cambia rápidamente de un taller al otro y que las trabajadoras de los talleres que cierran van a trabajar en los talleres restantes: las cifras del cuadro 7.15 indican algo de esto, ya que la mayoría continúa trabajando en la rama;
- que hacia 1985 se produjo un mejoramiento de la situación de abastecimiento y se pudo atraer a más trabajadoras: sin embargo, esta suposición es dudosa, ya que el abastecimiento estatal de tejidos en la pequeña industria decreció en un 28.8% entre los primeros nueve meses de 1984 y los de 1985 [MIND, 1985f].

En cuanto al desempleo, la cifra realmente confiable que tenemos, deriva del hecho de que entre 1983 y 1985, un total de 16 propietarias de la muestra original cerraron sus talleres, lo que representa el 17.7% de la misma. De estas 16, la mitad no estaba organizada en una cooperativa de servicio en 1983. Tratamos de investigar los motivos de cierre por medio de preguntas a las ex-propietarias en los casos en que pudieron ser localizadas, en el caso contrario, nos informamos con los vecinos o gente en el barrio donde vivían. En el cuadro 7.16 hemos resumido los datos de los talleres cerrados.

Cuadro 7.16. Empresas privadas: Datos de las empresas de la muestra que cerraron entre 1983 y 1985.

Motivo de cierre	Número	%	Trabajo actual de la propietaria	Número	%
- Se fue del país ^a	5	31.3	- Cose en su casa o maquila	3	18.7
- Cerró por falta de materias primas	3	18.8	- Vende ropa en el mercado oriental	2	12.5
- No fue admitida en cooperativa	6	37.5	- Trabaja en una fábrica o tienda	2	12.5
- Se fue del departamento	1	6.2	- El marido la mantiene	4	25.0
- Desacuerdo del esposo	1	6.2	- Sin información	5	31.3
Total	16	100.0	Total	16	100.0
¿Qué hacen las trabajadoras actualmente?.	Número	%	¿Qué hizo con las máquinas?.	Número	%
- Se asociaron	7	14.0	- Las vendió	26	46.4
- Trabajan en otros talleres	2	4.0	- Las guarda	18	32.2
- Estudian	4	8.0	- Las regaló a sus hijas	7	12.5
- Se fueron del país	2	4.0	- Sin información	5	8.9
- No tienen trabajo	2	4.0			
- Sin información	33	66.0			
Total	50	100.0	Total	56	100.0

Notas:

a. De éstas, 3 cerraron por falta de materias primas.

Fuente: Investigación propia.

Resultó que 5 personas (31.3%) salieron del país (sobre todo hacia los Estados Unidos). Por lo menos 6 personas (37.5%) no fueron admitidas como socias en cooperativas, ya que, entre otras razones, no se dedicaban únicamente a la actividad de vestuario. En por lo menos 6 de los 12 casos que conocemos, la causa de cierre del taller, se debió a la falta de materias primas. En cuanto al trabajo actual de la pro-

pietaria, podemos afirmar que en 5 de los 11 casos que conocemos, ésta quedó de una u otra manera trabajando en la rama de vestuario.

En los talleres cerrados fueron empleadas en 1983 un total de 50 trabajadoras, lo que significa que el desempleo abierto que se dió en la muestra, fue del 16%. Sin embargo, del cuadro se desprende que 9 de las 17 personas, es decir el 53% de las despedidas, se fueron a trabajar a otros talleres privados de vestuario, o bien se integraron a una cooperativa de producción. Con respecto a las 56 máquinas que tenían los talleres en 1983 se observa que mucha gente las guarda para eventualmente coser para si misma. La mayoría sin embargo, fueron vendidas, probablemente a otros talleres.

De todas formas, los problemas de subempleo y desempleo parecen ser muy graves. Cuando recordamos que, en 1985, el 78% de las trabajadoras no son familiares de la propietaria y que muchas de ellas son cabezas de familia, y que el 76% de ellas no tienen otro trabajo adicional (según las propietarias)¹⁵, esto significa que los niveles de ocupación de la rama afectan gravemente los ingresos de mucha gente.

Para profundizar más en el desarrollo histórico del empleo y los ingresos de la propietaria, incluimos en la investigación de 1983 algunas preguntas al respecto. Como ya indicáramos, el 77% de las empresas en la muestra de 1983 se constituyó después del Triunfo. Es posible detectar el desarrollo del empleo de las empresas de la muestra; sin embargo, no conocemos el número de empresas que ya existían antes y que han cerrado recientemente. No obstante, vale la pena señalar algunos hechos notables (cuadro 7.17).

Cuadro 7.17. Empresas privadas: Desarrollo de la muestra en cuanto al número de empresas, empleo e ingresos promedio mensuales (en córdobas) de la propietaria.

Años	Número de empresas	Empleo total ^a	Empleo promedio por empresa ^a	Ingreso promedio
1979 y antes	40	208	5.2	6.636
1980	50	276	5.5	7.824
1981	67	364	5.4	7.748
1982	86	415	4.8	6.968
1983	89 ^b	403	4.5	5.677
1985	73 ^b	376	5.2	59.547

Notas:

a. Incluyendo a la propietaria.

b. Sin incluir a 1 empresa para no distorsionar los promedios.

Fuente: Investigación propia.

Aunque es difícil hacer conclusiones de este cuadro, se podría deducir de los datos del empleo promedio, que en 1982 comenzó una ola de despidos de las trabajadoras en los talleres existentes, aunque el número total de empresas en la rama siguió creciendo. Pero como ya se mencionó anteriormente, no se sabe el número exacto de empresas que han cerrado en la misma época, y por ende, hay que interpretar los datos con prudencia. Según nuestra información, aunque bajaron los ingresos promedio en 1982, se iniciaron nuevos talleres en el segundo semestre de

1982; para ser exacto: 10 de los 21 talleres de la muestra, de los cuales conocemos el mes de iniciación. El brusco descenso en la tasa de crecimiento del número de empresas ocurrió, entonces, hacia 1983 y no en 1982, y los niveles ocupacionales que ya eran bajos en 1982, descendieron aún más en 1983, con todas las consecuencias del caso para el empleo.

Todos estos datos implican una gran dinámica en el desarrollo de la rama, pero no se observa homogeneidad en el mismo: parece que hay muchos talleres que se inician, mientras que al mismo tiempo cierran otros. En el cuadro 7.18 podemos ver esta heterogeneidad.

Cuadro 7.18. Empresas privadas: Desarrollo del empleo por empresa, 1979-1982, 1982-1983 y 1983-1985 (porcentaje de empresas de la muestra).

Empleo por empresa	1979-1982 ^a %	1982-1983 ^b %	1983-1985 ^c %
Aumentó	40	22	56
Se mantuvo	39	58	18
Descendió	21	20	26
Total	100	100	100

Notas:

- a. Según las propietarias de los 86 talleres que existían en 1982.
- b. Según las propietarias de los 90 talleres que existían en 1983.
- c. Desarrollo real de los 74 talleres restantes en 1985, es decir sin los 16 talleres cerrados.

Fuente: Investigación propia.

El cuadro indica que no hubo un crecimiento o descenso unilateral del empleo y que más aún, el mismo en la mayoría de los talleres restantes en 1985 aumentó entre 1983 y 1985 (en un 15%, para ser exactos), reafirmando de esta manera la hipótesis de que se dio una concentración del empleo en la rama en menos talleres. Profundizando aún más, detectamos que las propietarias que cerraron su taller en los dos últimos años, no tenían como promedio menos o más empleo total o familiar, que las restantes; tampoco se trataba de talleres no organizados en una cooperativa y que no sobrevivieran (el porcentaje de no organizados no difiere del resto de la muestra); por último, no tenían ingresos o un valor de ventas diferente a los restantes. Además, de los talleres restantes no sólo los pequeños perdieron trabajadoras, sino también los grandes. Tampoco hay una correlación entre el desarrollo del empleo y las utilidades de la empresa o el tipo de maquinaria. Hay que concluir, entonces, que no eran los más grandes, o los organizados los que sobrevivieron: el problema del empleo afectó a todos.

Lo que sí, resulta diferente en datos, es el análisis de empresas por año de iniciación. Las empresas que comenzaron antes del Triunfo tenían en 1983 como promedio más trabajadoras que las que se iniciaron después del Triunfo: 5.1 frente a 3.7 respectivamente. Esto podría indicar simplemente un crecimiento con el correr del tiempo, pero sorprende que esta diferencia ya no exista en 1985. Se podría pensar que esto refleja un crecimiento del empleo en los talleres nuevos, pero analizando más profundamente, detectamos que, las empresas fundadas antes del Triunfo perdie-

ron relativamente más trabajadoras en los últimos años que las otras, para lo cual no tenemos una explicación. Por otro lado, de los talleres iniciados antes del Triunfo, sólo el 8% cerró, mientras que de los otros, el 21% dejó de existir (y más aún, el 87% de éstos se iniciaron en 1981 o después), lo que indica al mismo tiempo que sobre todo los talleres recientes dejaron de existir. Por otro lado no es así que los talleres más viejos generen mayores valores de ventas; entonces, no es así que con el correr del tiempo, gradualmente se aumenta el negocio.

7.6. Medios de producción.

El grado de mecanización del trabajo en la rama, el carácter y el valor de la maquinaria y equipo utilizados, así como el nivel tecnológico de la producción, hasta ahora no han sido estudiados con suficiente profundidad como para emitir juicios firmes. En el estudio realizado en 1980 [MIND, 1981a], se estimó que el Valor del Activo Fijo per cápita de la rama alcanzaba a 15.007 córdobas, lo cual resulta inferior en un 20% con respecto al valor promedio de toda la pequeña industria, y en un 90% con respecto al Valor Activo Fijo per cápita de las empresas medianas y grandes de la rama (146.767 córdobas). No obstante, esta última comparación es de utilidad relativa, ya que en la mediana y gran industria de la rama pesan decisivamente las empresas textiles, cuya intensidad de capital fijo y cuyo proceso de trabajo son esencialmente distintas a las de la actividad de vestuario, que predomina en la pequeña industria.

En el cuadro 7.19 tenemos el valor (de segundo mano) de la maquinaria de la muestra de 1983. Hemos de señalar que la maquinaria simple sólo incluye máquinas a pedal o manual; no se incluyen herramientas como tijeras, mesas de corte, etc.. Maquinaria semi-industrial son las máquinas de coser eléctricas, sin especialización. Maquinaria industrial significa maquinaria especializada como máquinas de cortar, máquinas overlock, etc..

Cuadro 7.19. Empresas privadas: Número de máquinas, valor promedio de la maquinaria por empresa y valor promedio por máquina (en córdobas), 1983^a.

Tipo de maquinaria	Número de máquinas %		Valor por empresa	Valor por máquina
Maquinaria simple	210	49.4	7.860	3.331
Maquinaria semi-industrial	103	24.2	8.802	7.606
Maquinaria industrial	112	26.4	19.695	15.651
Total de la muestra	425	100.0	36.357	7.614

Notas:

a. Sin incluir a 1 empresa para no distorsionar los promedios.

Fuente: Investigación propia.

Del cuadro se desprende que casi la mitad de la maquinaria es de tipo simple. Sin embargo, puede ser que esta cifra no sea totalmente correcta, ya que a veces las propietarias dijeron poseer máquinas a pedal, las que en realidad tienen adaptado un pequeño motor, lo que hace que habría que considerarlas como máquinas eléctricas o

semi-industriales. Lo más importante es que algo más de un cuarto de las máquinas es de tipo industrial, indicando el bajo nivel de mecanización de los talleres en la rama.

En los dos cuadros siguientes, hemos dividido el valor de la maquinaria por estratos de empleo. En primer lugar tenemos el valor promedio de la misma por empresa (cuadro 7.20).

Cuadro 7.20. Empresas privadas: Valor promedio de la maquinaria por empresa, según estrato de empleo, en córdobas, 1983^a.

Empleo	Valor maquinaria simple por empresa		Valor maquinaria semi-industrial por empresa		Valor maquinaria industrial por empresa		Valor maquinaria total por empresa	
	C\$	%	C\$	%	C\$	%	C\$	%
1 a 5	6.348	25.6	7.106	28.6	11.389	45.8	24.843	100.0
6 a 10	13.536	21.4	15.221	24.1	34.393	54.5	63.150	100.0
11 a 30	11.020	10.3	12.200	11.5	83.200	78.2	106.420	100.0
Muestra	7.860	21.6	8.802	24.2	19.695	54.2	36.357	100.0

Notas:

- a. Sin incluir tanto a 1 empresa para no distorsionar los promedios, como a 7 empresas con valor no conocido.

Fuente: Investigación propia.

Del cuadro anterior se deduce que el valor promedio de la maquinaria por empresa alcanza a 36.357 córdobas (82 casos). Extrapolado a la población estimada para 1983 (2.110 empresas) esto significa un valor de maquinaria de 76.713 miles de córdobas para toda la rama de vestuario. Existe además una correlación estadística de importancia entre por un lado el tamaño de la empresa, y por otro lado el capital invertido en maquinaria industrial y el tipo de máquinas: cuanto más grande la empresa, más avanzada son las máquinas que se usan y más especializado el trabajo. En los talleres más grandes, el valor de la maquinaria industrial representa el 78.2% del capital invertido en maquinaria.

Como se ve en el cuadro 7.21, el valor de la maquinaria per cápita alcanza a 8.030 córdobas. Lamentablemente, no es posible comparar esta cifra con el valor del Activo Fijo per cápita del estudio de 1982 (15.007 córdobas), porque sólo representa parte del capital fijo (no incluye mobiliarios, herramientas, etc.).

Cuadro 7.21. Empresas privadas Valor promedio de la maquinaria percapita, según estrato de empleo, en cordobas, 1983^a

Empleo	Valor maquinaria simple percapita		Valor maquinaria semi-industrial percapita		Valor maquinaria industrial percapita		Valor maquinaria total percapita	
	C\$	%	C\$	%	C\$	%	C\$	%
1 a 5	1 696	25 6	1 899	28 6	3 043	45 8	6 638	100 0
6 a 10	2 153	21 4	2 422	24 1	5 472	54 5	10 047	100 0
11 a 30	1 040	10 3	1 151	11 5	7 849	78 2	10 040	100 0
Muestra	1 736	21 6	1 944	24 2	4 350	54 2	8 030	100 0

Notas:

a. Sin incluir a 1 empresa para no distorsionar los promedios

Fuente Investigación propia

También se desprende que, aunque el valor de la maquinaria industrial por trabajadora es mayor en las empresas del estrato de 11 a 30, su intensidad total de capital es igual al estrato de 6 a 10. Esto refleja la realidad de muchas pequeñas empresas que tienen una máquina industrial, (sobre todo de cortar), y que el crecimiento en el empleo es correlacionado principalmente con un crecimiento del número de máquinas semi-industriales que no son especializadas, o sea, que la división del trabajo no aumenta de una manera proporcional al aumento del empleo.

En cuanto a la adquisición de las máquinas, el 56% de las entrevistadas las han adquirido con ahorros propios. El 28% han comprado la maquinaria con un préstamo bancario siendo pertinente observar que de ellas, el 88% han recibido este préstamo después del Triunfo, sobre todo entre los años 1979 y 1981, lo que indica el aumento del crédito interno para estimular a la pequeña industria, a principios de la Revolución. La adquisición del capital de trabajo se da en la mitad de los casos con ahorros propios y en un cuarto de los casos por medio de créditos bancarios. Lo interesante aquí, es que el intermediario, quien compra en la mayoría de los casos toda la producción de la pequeña empresa, no juega ningún papel en el suministro de capital de trabajo, tampoco los prestamistas privados. Familiares y amigos, en cambio, constituyen un campo fértil de apoyo, en el 17% de los casos. Sería interesante estudiar más profundamente todo el sistema de la circulación de préstamos y financiamiento entre amigos y familiares, de que montos se trata, que tasa de interés cobran, que fluidez hay, etc.

Regresando en 1985, encontramos que el número total de las máquinas de los talleres restantes era de 528, o sea que el número de máquinas de toda la muestra había ascendido el 24% entre 1983 y 1985. Un total de 37 productoras (el 50 7% de la muestra) declaraban que habían comprado nuevas máquinas (tanto de segunda mano como nuevas) en los dos últimos años se trata de un total de 70. Sin embargo, este número de nuevas máquinas no explica todo el crecimiento, ya que los talleres sobrevivientes de 1985 tenían en 1983 un total de 369 máquinas. Esta última cifra sumada a las 70 máquinas nuevas compradas, solo da un total de 439, es decir que faltan 89 máquinas por declarar, para lo cual se debe tomar en cuenta que

- las dueñas quizás no recuerdan muy bien cuantas máquinas han comprado en los dos últimos años;
- las dueñas puedan haber ocultado el número exacto de máquinas en 1983 por temor a pagar impuestos;
- después de 1983 reciben su cuota de tela de acuerdo al número de máquinas que tienen, pudiendo ser esta la razón para que en 1985 hayan dado el número exacto, ya que saben que el MIND y las cooperativas de servicio conocen la cantidad de máquinas de cada taller. Pero también es posible que se nos haya dado una cifra aumentada pensando que, así se podría obtener una mayor asignación de tela (al creer que trabajábamos para el MIND).

No sabemos entonces exactamente, cuál es la razón de la divergencia en el número de máquinas; con el problema de abastecimiento de la rama, donde un crecimiento parece extraño. Sin embargo, por otro lado el crecimiento de máquinas corresponde con:

- el hecho de que el empleo de los talleres sobrevivientes aumentara el 15% entre 1983 y 1985; y concuerda entonces con la hipótesis de que se dió un proceso de concentración del empleo en menos talleres entre 1983 y 1985;
- el hecho de que el 84% de las entrevistadas que compraron nuevas máquinas tienen en 1983 igual o más trabajadoras que en 1983;
- el hecho de que por lo menos el 46% de las máquinas de los talleres cerrados fueron vendidas a otros talleres; lo que podría indicar también un proceso de concentración de maquinaria en menos talleres.

Del total de máquinas en 1985, el 35.4% es de tipo simple, el 30.5% es semi-industrial y el 34.1% es industrial. Estos porcentajes difieren un poco para máquinas más avanzadas, y en comparación con 1983 (ver cuadro 7.19): es posible que las nuevas máquinas compradas fueran más avanzadas electricamente o especializadas, y/o que a una o más máquinas a pedal se le haya adaptado un pequeño motor. No fue posible detectar la razón exacta.

En cuanto al funcionamiento de las máquinas, sólo en 4 talleres había una o más máquinas que no funcionaban por falta de repuestos; parecería entonces que el problema de repuestos no es tan grave como suponíamos, ya que se logra conseguirlos a través del mercado negro. Cabe observar que para 1985 no calculamos el valor de la maquinaria, porque el valor que tenían en ese momento reflejaba únicamente la escasez de máquinas y repuestos que había en el país, así como el alza en el precio del dólar en el mercado negro. En general, el valor en 1985 era 10 veces más alto que en 1983¹⁶.

7.7. Financiamiento.

En el cuadro 7.22 hemos resumido los datos de los préstamos recibidos en 1983 y 1985. Se trata de los préstamos bancarios recibidos en los dos años precedentes a la encuesta.

Cuadro 7.22. Empresas privadas: Préstamos bancarios recibidos en los dos años precedentes a 1983 y 1985.

	1983	1985
- % de entrevistadas	58.9	48.6
- promedio de veces recibido	1.8	1.8
- Importe total de los préstamos asignados (miles de C\$) ^a	2.378 C\$	3.305 C\$
- Importe promedio asignado por empresa ^a	49.981 C\$	94.429 C\$
- Importe promedio por asignación ^a	25.902 C\$	51.641 C\$
- Destino del préstamo (en %):		
- materias primas e insumos	58.5	60.6
- compró nuevas máquinas o contrató a más trabajadoras	28.3	39.4
- otro destino	13.2	0.0
Total	100.0	100.0

Notas:

a. Hay que tomar en cuenta aquí la inflación ocurrida entre 1983 y 1985.

Fuente: Investigación propia.

Los importes asignados parecen ser de gran volumen, pero lo que sucede es que en muchos casos han conseguido préstamos para comprar materias primas, para la feria "La Piñata". Estos préstamos deben de pagarse inmediatamente después de la feria. Este hecho se refleja en:

- el destino del préstamo: en el 58.5 y 60.6% de los casos respectivamente han comprado materias primas e insumos con el préstamo;
- el importe asignado en total: en 1983 el 91% del importe solicitado fue asignado;
- la tasa de interés, que varía entre el 1% y el 20%;
- el tiempo entre la solicitud y la asignación del préstamo: entre 2 y 3 semanas.

Al preguntar si la propietaria necesitaría un préstamo para la empresa, el 53% respondía que sí, pero el 75% de ellas dijeron que lo necesitaban para comprar materias primas e insumos; en 1985 el 45% decía que sí, en el 85% de los casos para comprar materias primas, reflejando el alto costo y escasez de los mismos. El importe necesario alcanzaba un total de 1.8 millones de córdobas en 1983 y 7.1 millones de córdobas en 1985; estas cifras probablemente no reflejan la necesidad real la cual resulta muy difícil de medir. Se dio el caso de pequeñas productoras que respondieron que necesitaban un millón de córdobas.

Puede afirmarse, sin lugar a dudas, que el financiamiento no constituye una restricción básica para el desarrollo de la pequeña industria de vestuario, dado que esta restricción se ubica más bien en el abastecimiento de material. De las entrevistadas que declaraban no necesitar un préstamo, casi la mitad decía: "*¿para qué necesito un préstamo, cuando no hay materias primas para trabajar?*".

Preguntando en 1983 su opinión sobre el sistema bancario con respecto a créditos

para la pequeña industria, la mayoría de las entrevistadas que recibieron préstamos declaró no estar tan descontentas. Sin embargo, de las entrevistas que tuvimos con varios funcionarios del estado, quedó claro que el sistema bancario presentaba en 1985 todavía importantes limitaciones:

- Había descoordinación con el MIND en cuanto a las líneas de producción que deben estimularse o desestimularse.
- Las exigencias bancarias no se adecuaban a las características del subsector: garantías prendarias y fiduciarias excesivas, requerimiento de registros contables, etc..
- Había deficiencias importantes en el control del uso del crédito.
- Había subutilización de los recursos de asistencia técnica con que cuentan los bancos¹⁷.
- No estaba controlada la actividad de financiamiento de las instituciones y fundaciones privadas, tanto nacionales como extranjeras.

Las sugerencias de las productoras para mejorar el sistema bancario son: más personal bancario y contacto público, más agilización, menos burocracia, elementos estos que indican las limitaciones mencionadas.

Para finalizar este párrafo, tal como se puede ver a continuación, la rama de textil/vestuario junto a la rama de calzado y cuero fueron las de mayor peso en el financiamiento del subsector, concentrando en 1981 y 1982 casi la mitad del mismo (cuadro 7.23).

Cuadro 7.23. Nicaragua: Nuevos préstamos recibidos en la pequeña industria, en miles de córdobas, 1981 y 1982.

	1981		1982		Crecimiento
	Importe	%	Importe	%	1981-'82
Rama Textil/Vestuario y Calzado/Cuero	32.876	47.6	35.112	47.7	6.8%
Resto de las ramas	36.172	52.4	38.498	52.3	6.4%
Total pequeña industria	69.048	100.0	73.610	100.0	6.6%

Fuente: Datos de 1983 del MIND.

Desafortunadamente no tenemos cifras oficiales sobre préstamos otorgados solamente a la rama de vestuario (ni existían en 1985). No obstante, podemos hacer una aproximación de la realidad por medio de la extrapolación de nuestros datos: extrapolando a la población estimada (2.110 empresas) llegamos para 1983 a un total de 62.116 miles de córdobas asignados a toda la rama en los dos últimos años, es decir entre 1981 y 1983. Entre 1983 y 1985 el total de préstamos asignados a la rama (1.684 empresas en 1985) llegaría a 77.283 miles de córdobas. Sin embargo, hay que recordar que estas cifras incluyen los préstamos para la feria "La Piñata", además de que, para calcular el crecimiento o descenso de la asignación, habría que corregirlos en cuanto a la inflación ocurrida en el periodo.

7.8. Abastecimiento de material.

Como hemos visto en el capítulo anterior, el problema del abastecimiento de material constituye el problema central de la reproducción y desarrollo de la pequeña industria de vestuario. Obviamente, el problema central aquí es la contracción e irregularidad de la disponibilidad de divisas para la rama, que tiene una fuerte dependencia de insumos importados. Desafortunadamente de nuestra investigación es imposible obtener cifras reales y confiables de los niveles de abastecimiento por las siguientes razones:

- Exactamente en los meses de mayo y julio de 1983, cuando hicimos la encuesta, hubo grandes problemas en el abastecimiento. Algunos talleres no recibieron ni una yarda de tejido por lo cual no hubo producción¹⁸.
- Los precios de la tela e insumos tenían variaciones hasta del 200%, dependiendo para las productoras de la fuente de adquisición.
- A las cooperativas se les entregaba tela cada 15 días, mientras que nosotros apuntábamos a la cantidad semanal. Además, la tela entregada es de un sólo tipo, lisa o estampada de manera que si les proporcionan, por ejemplo, dacrón liso no se les entrega el estampado y viceversa. Estas razones causaron duplicación y distorsión de los datos.
- Datos deliberadamente sobreestimados por parte de las entrevistadas con el fin de obtener más tela (aunque les aseguramos que no éramos representantes de la Dirección General de Textil/Vestuario del MIND).

Según los datos de nuestra muestra de 1983, los costos promedios de las materias primas que se utilizaban alcanzaban a 68.088 córdobas por mes por empresa; de éstas, el 61% eran importados. Es interesante ver la fuente principal de las materias primas e insumos (cuadro 7.24).

Cuadro 7.24. Empresas privadas: Fuente principal de las materias primas importadas y nacionales e insumos (en valores de compras), porcentaje de las empresas, 1983.

Fuente	Compras materias primas importadas	Compras materias primas nacionales	Compras insumos
Tienda comercial privada/ mercado	21.1	20.0	48.1
Tienda estatal/cooperativa	77.5	73.3	24.7
Ambulantes/buhoneros	1.4	5.0	27.2
Otros	0.0	1.7	0.0
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Investigación propia.

De este cuadro se desprende que para alrededor del 75% de los talleres, el estado es la fuente principal de abastecimiento de tejidos; sin embargo, el comercio y los buhoneros tienen mayor peso con respecto a los insumos, ya que el 75% de las productoras los compran principalmente de estas dos fuentes. No obstante, tanto las pequeñas industriales organizadas como las no organizadas, deben dirigirse al comer-

cio, dado el abastecimiento estatal insuficiente, debiendo comprar la tela a precios más altos. Para muchas productoras, sin embargo, esto es imposible por falta de capital de trabajo ya que todas las compras se realizan al contado. En total, incluyendo las compras en el comercio, las entrevistadas declaraban, que como promedio, ellas podían conseguir sólo el 45% de sus necesidades de materias primas e insumos.

Como hemos visto anteriormente, la situación del abastecimiento se deterioró aún más después de 1983. El 84% de las productoras declararon en 1985 haber conseguido menos cantidad de materias primas e insumos que en 1983. En 1985 nos informamos del porcentaje de tela que conseguían las productoras a través de su cooperativa con respecto a su demanda, resultó que, la mayoría recibía menos de la cuarta parte de su demanda; el promedio de la muestra fue de un 26% (4 talleres recibían más del 50% porque pasaron a la categoría de mediana industria). En cuanto a los insumos, recibían sólo el 12% de su demanda. Cabe observar que no detectamos ninguna política preferencial en cuanto al abastecimiento, ni por parte del estado ni por parte de las cooperativas, por ejemplo no existía preferencia en cuanto a región o ciudad¹⁹ por parte del MIND, no existía preferencia en cuanto al tamaño de la empresa (excepto en el caso que se tenga un convenio de comercialización y distribución con el estado) y no existía preferencia en cuanto a ser miembro o no de una organización de masas (aunque trataremos en el siguiente capítulo acerca de la insatisfacción de las cooperativas de servicio).

Los materiales que las productoras no conseguían a través de la cooperativa, los compraban en el mercado negro a precios altísimos. Al preguntar cómo la productora lograba conseguir los materiales necesarios, el 71% de ellas respondieron que además de trabajar la tela recibida en la cooperativa, compraban materiales en el mercado negro²⁰. Tanto pequeñas como grandes productoras, compraban en el mercado negro. Al preguntarles si habían suspendido su producción por falta de materias primas, el 61% respondió en 1983, que a menudo, tenían que suspenderla; en 1985, el 71% de las entrevistadas que sobrevivieron con su negocio, respondió lo mismo, indicando el peso que el problema de abastecimiento ocasiona en la rama.

7.9. Niveles de producción.

Como una consecuencia de los bajos niveles de abastecimiento, la repercusión sobre los niveles de producción de los talleres y sobre los precios de los productos finales, es directa. No se cuenta con datos precisos sobre la participación de la pequeña industria de vestuario en la producción total de la rama; se estimaba que en 1982, la pequeña industria producía el 75% de las prendas de vestir elaboradas en el país [MIND, 1983a], proporción que disminuyó después por el gran crecimiento de la producción en las empresas APP de la mediana y gran industria. Según datos oficiales, en el periodo enero-septiembre de 1985 la pequeña industria produjo, a nivel nacional, 2.28 millones de prendas de vestir, lo que representa el 52.4% del volumen total de producción de prendas de tejidos planos (en 1984 fue el 56.9%) [MIND, 1985f]. Para todo el año de 1985 se puede calcular la producción física en 3.0 millones de prendas (en 1984 fue de 4.35 millones de piezas).

Extrapolando los datos de la encuesta de 1985, nosotros llegamos a una cantidad producida de 5.91 millones de piezas elaboradas en toda la rama de la pequeña industria de vestuario: esta cifra sin embargo, incluye todo tipo de prendas de vestir (hay por ejemplo talleres que hacen 4.000 o 6.000 bragas al mes). Cuando calculamos la producción física anual por trabajadora, llegamos a una cifra de 879 piezas. El número de productos diferentes que elaboran las productoras asciende a un promedio de 2; no obstante cabe observar que muchas productoras (el 41%) producen sólo un

determinado producto, es decir que existe una especialización alta en cuanto a la línea de producción. Sin embargo, el problema de abastecimiento influye mucho en la variación de productos: el tipo de tela que reciben las cooperativas de servicio del estado, determina qué productos pueden elaborar. Muchas veces llega sólo un tipo de tela, por ejemplo dacrón, con el que sólo se puede elaborar camisas y no pantalones. Esto a su vez está determinado por las políticas y especialización del MIND. Todo esto concuerda con nuestros datos: en 1985 encontramos menor variación en los productos que en 1983.

La cifra oficial del Valor Bruto de Producción (VBP) de la pequeña industria de vestuario para 1983 alcanza los 851.963.2 miles de córdobas (incluyendo cooperativas y colectivos de producción) [MIND, 1985f]. Cuando extrapolamos los datos de nuestra muestra de 1983, el VBP de sólo los talleres privados de la rama, alcanza a 1.592.0 millones de córdobas²¹; es decir 1.8 veces más del VBP oficial. No tenemos una explicación fiel para esta gran divergencia, aunque es posible que las productoras hayan suministrado cifras superelevadas o que hayan tenido errores en sus estimaciones (en su mayoría no llevan contabilidad), aunque hemos tratado de evitar duplicidad y distorsión en los datos. No obstante, pensamos que la causa principal de la divergencia, es el hecho de que las cifras oficiales están calculadas en base a las materias primas suministradas a través del MIND y no incluyen la producción que se realiza con tela comprada en el mercado negro²².

Cuando extrapolamos los datos del VBP de la muestra de 1985 llegamos a una cifra de 4.787.3 millones de córdobas²³. Esta cifra naturalmente no la podemos comparar con la cifra de 1983, ya que incluye la inflación ocurrida en los últimos años, de manera que habría que calcularla a precios de 1983. Además, no disponemos de cifras oficiales del VBP para el año 1985, para poder compararlas con las nuestras. De todas maneras, hay que interpretar los datos del VBP con prudencia, ya que son calculados en base a la producción del mes en que se realizó la encuesta, la que a su vez pueda ser distorsionada por los niveles de abastecimiento.

Si comparamos el VBP per cápita, nos encontramos con que la mediana y gran industria APP, en la actividad de vestuario, presentaba un VBP per cápita de 154.286 en 1982 y de 219.531 córdobas en el primer semestre de 1983; en contraste, el VBP per cápita para 1982, se estimaba en 76.700 córdobas [MIND, 1983b]. No obstante, el VBP per cápita de la muestra de 1983 alcanza a 222.301 córdobas, lo que es casi igual a la cifra oficial mencionada para la industria APP. Para 1985 llegamos a un VBP per cápita de 712.078 córdobas (no tenemos datos sobre el VBP del sector APP para 1985). En el cuadro 7.25 hemos hecho el listado del VBP per cápita por estrato de empleo.

Es notable que la diferencia en el VBP per cápita entre los dos primeros estratos no fuera tan grande, y, que en todo caso, fuera en los talleres con más de 10 trabajadoras, donde se llegaba en 1983 a mayores cifras de productividad, incluso mayores a la industria APP. Sobre todo en 1985 los talleres más grandes han producido altos valores de VBP. Esto es causado principalmente por el hecho de que algunos de ellos han obtenido un convenio con el MIND y ahora reciben su asignación de tela directamente del departamento de la mediana industria del MIND; otros todavía reciben la tela a través de las ERAIN, pero maquilan para empresas y/o instituciones del estado. No obstante, encontramos también talleres que han crecido sin este apoyo del estado. Se desprende del cuadro, que, de esta manera, la participación de los talleres más pequeños en los Valores de Producción de la rama ha disminuido en favor de los más grandes.

Cuadro 7.25. Empresas privadas: Valor Bruto de Producción por año y Valor Bruto de Producción per cápita por año, según estrato de empleo, 1983 y 1985.

Empleo	Valor Bruto de Producción por año (miles de C\$)				Valor Bruto de Producción per cápita (C\$)	
	1983	%	1985	%	1983	1985
1 a 5	51.035.9	57.4	99.854.8	41.1	218.102	449.797
6 a 10	22.082.9	24.8	41.105.0	16.9	214.397	613.507
11 a 30	15.801.6	17.8	101.858.0	42.0	250.820	1.958.822
Muestra	88.920.4	100.0	242.817.8	100.0	222.301	712.078

Fuente: Investigación propia.

No tenemos datos para 1985 sobre la productividad en la industria APP, pero en vista de las cifras de 1983, es probable que el VBP per cápita no difiera tanto entre pequeña y mediana industria; de todas maneras, sería mejor calcular el volumen de producción per cápita, ya que el VBP de la pequeña industria se vio aumentado enormemente en los últimos años, por los altísimos precios de las materias primas e insumos conseguidos en el mercado negro²⁴. Estos precios influyen enormemente en el precio del producto final. En el cuadro 7.26 comparamos los precios promedio de ventas de tres tipos de prendas de vestir para diversos años.

Cuadro 7.26. Empresas privadas: Precios promedio de algunos tipos de prendas de vestir en distintos años, en córdobas, 1980-1985.

	1980	1981	1982	1983	1985
Camisas	73	84	105	191	1.479
Vestidos	80	92	115	162	1.452
Pantalones	94	107	134	172	1.213

Fuente: Para 1980-1982: MIND: *Pequeña Industria: Evaluación del primer semestre 1983*. Managua: Dirección de Planificación, MIND, 1983; estimaciones en base al "Diagnóstico de la Pequeña Industria de 1980".
Para 1983 y 1985: investigación propia.

Cabe observar que se trata de artículos hechos con tela de la cooperativa; los precios de los productos hechos con tela del mercado negro son dos o tres veces más altos. Además tenemos que interpretar los precios con mucha prudencia porque se trata de un promedio de diversos tipos, tamaños, calidad, etc.. Sin embargo, podemos concluir que de todas maneras hubo un aumento enorme de precios, lo que influye en el cálculo del VBP para diversos años. Cuando comparamos el precio de 1.213 y 1.479 córdobas, respectivamente de un pantalón y una camisa, elaborados en la pequeña industria en 1985 y el precio de 1.206 y 1.219 córdobas²⁵ de un pantalón de azulón y una camisa fina, elaborados en la industria mediana ENAVES, vemos sin embargo que no hay tanta diferencia entre la pequeña y mediana industria.

Con respecto al sistema de cálculo de los precios de venta, tenemos el ejemplo de una señora organizada en una cooperativa de servicio con una trabajadora. Ella paga seguro social e impuestos, y vende principalmente a tiendas comerciales, y en segundo plano a intermediarios (cuadro 7.27).

Cuadro 7.27. Empresas privadas: Ejemplo de cálculo de los precios de venta de algunas prendas de vestir, en córdobas, 1985^a.

Materias primas, insumos y otros costos de producción	Blusa	Pantalón	Vestido
1½ yarda de Quiana	185.55		185.55
1½ yarda de Singapur		349.35	
Media docena de botones	18.00		
Hilo	40.00	40.00	40.00
½ yarda elástico		30.00	30.00
Cremallera		60.00	
Cortado		40.00	40.00
Costura	80.00	80.00	70.00
Seguro Social	7.00	7.00	7.00
Vacaciones	60.00	60.00	60.00
Aguinaldo	60.00	60.00	60.00
Sueldo propietaria	242.45	242.45	242.45
Impuesto fijo	+ 26.10	+ 26.10	+ 26.10
Total elaborado	719.10	994.90	761.10
20% utilidad	+ 143.82	+ 198.98	+ 152.22
Precio de venta sin impuestos	862.92	1.193.88	913.32
15% impuesto selectivo de consumo	+ 129.44	+ 179.08	+ 137.00
	992.36	1.372.96	1.050.32
10% impuesto general de ventas	+ 99.24	+ 137.30	+ 105.03
Precio de venta	1.091.60	1.510.26	1.155.35

Notas:

- a. Así lo calculó la productora misma. La tela es comprada a través de la cooperativa. Precios al 22 de junio de 1985.

Fuente: Investigación propia.

Del ejemplo dado se puede observar que los precios de los insumos auxiliares encarecen el producto considerablemente. Los insumos provienen en este caso del ahorro personal de la productora: ella había almacenado insumos anteriormente para tener una reserva; no obstante, calcula los precios según los precios del mercado negro. Se observa también la gran diferencia entre los salarios de las trabajadoras y

los ingresos de la propietaria. Ella, además de asignarse un sueldo, se apodera de las utilidades de la empresa.

Otros aspectos de la producción, tienen que ver con el sistema de producción y la calidad de los productos. En 1983 casi la mitad de las productoras produjeron reserva y el 41% trabajaron en base a la demanda (el 9% hizo las dos cosas)²⁶. En general podemos decir que la mediana y gran industria posee mejores máquinas y trabajadoras especializadas. Esto puede mejorar la calidad de los productos. Sin embargo, hay muchos productos de la pequeña industria que son de superior calidad porque están elaborados con tela importada o porque son bordados y más apreciados por el hecho de ser artesanales. El problema principal aquí, es que se usan siempre los mismos diseños, muchas veces vienen de revistas de moda o imitación de otros productos. Hay alta calidad pero no mucha variedad, lo cual no es suficiente para exportar. No hay ningún organismo que brinde asistencia técnica en este aspecto, pero según las solicitudes de inscripción del MIND, mucha gente la necesita.

7.10. Comercialización de los productos.

Como en el resto del subsector, las pequeñas productoras privadas de vestuario, utilizan predominantemente a los intermediarios privados para la comercialización de sus productos, siendo de muy débil desarrollo los canales directos, la mediación estatal y las tiendas cooperativas. En el caso de las cooperativas y colectivos de producción, se ha venido impulsando la comercialización directa con consumidores organizados en sindicatos, instituciones estatales, supermercados, etc.. Sin embargo, habían en 1985 también algunas cooperativas de servicio que tenían un convenio para comercializar parte de su producción con el Estado.

En el cuadro 7.28 hemos diferenciado las ventas de nuestra muestra de 1983 y 1985 según el comprador principal de los productos. El cuadro indica la fuerte dependencia de la intermediación privada. En 1983 el 71% de las productoras vendían parte o toda su producción a intermediarios; casi la mitad tenía como único y principal comprador el intermediario o el buhonero. Los buhoneros concentraban, por lo menos hasta 1983, la mayor parte de la actividad exportadora de la rama, sin cumplir con la tarea que podría justificar su existencia económica: ingresar, a su regreso, insumos críticos para las productoras; en la práctica, además de no reportar dólares por las exportaciones, ingresaban todo tipo de bienes de consumo suntuario cuya venta les era más rentable. En 1980 las exportaciones de textiles y vestuario se estimaron en 2.72 millones de dólares, lo que constituía el 31% de las ventas al exterior de la pequeña industria [MIND, 1981a]. Para 1982, el MICOIN valoró las exportaciones en 516.633 dólares, asignándole un 23% de las que efectuó todo el subsector [MIND, 1983b]. Se estima que en 1982 el 25% de toda la exportación de los buhoneros fue de textiles y vestuario²⁷ [MIND, 1983b]. Desgraciadamente no pudimos conseguir datos sobre la exportación de prendas de vestir efectuada por buhoneros en el año 1985. Si bien esta última cifra se encuentra subvalorada por los deficientes métodos de valoración, la reducción entre 1980 y 1982 refleja la contracción general de la producción de la rama.

Es cierto que en los últimos años la situación de la comercialización ha cambiado algo en favor de los canales estatales de comercialización, pero el desarrollo de estas ventas directas es todavía débil y la comercialización privada, realizada tanto por los intermediarios como a través de tiendas comerciales, es todavía elevada, representando ambas en 1985 casi el 62% en cuanto a comprador principal se refiere.

En 1985 todavía el 57% de las productoras vendían parte de o toda su producción a intermediarios; la mayoría de ellas vendía más de la mitad de su producción a éstos. Eran sobre todo las productoras de los talleres más pequeños las que vendían a intermediarios y/o buhoneros. Sin embargo, las productoras usan en general más de un canal de comercialización: el 43% vende a través de dos canales mientras que el 18% lo hace a través de tres canales (en 1985)²⁸.

Cuadro 7.28. Empresas privadas: Canal principal de comercialización de los productos terminados, en porcentajes, 1983 y 1985.

% de productoras que vende principalmente:	1983	1985
- Directamente al público	20.0	9.6
- A intermediarios o buhoneros	60.0	41.1
- A tiendas comerciales privadas o el mercado	10.0	20.6
- A la tienda de su cooperativa ^a	7.8	13.7
- A instituciones, supermercados o empresas del estado a través de la cooperativa (convenio)	2.2	2.7
- Directamente a empresas del MICOIN	0.0	12.3
Total	100.0	100.0

Notas:

- a. Vender a la tienda de la cooperativa puede significar que la misma venda luego al MICOIN, a los comisariatos, o al público a precios razonables.

Fuente: Investigación propia.

Para detectar la magnitud absoluta de las ventas a través de los diversos canales resulta más efectivo calcularlas en términos del valor de ventas (cuadro 7.29). De este cuadro se desprende que la proporción de las ventas absolutas a intermediarios y el comercio ha disminuido considerablemente en el período: del 71.0% al 39.5%. Al mismo tiempo se han aumentado las ventas a través tanto los canales directos²⁹ como de las tiendas cooperativas, del 12.1% al 47.1%. Cabe señalar sin embargo, que con respecto a las ventas calculadas se trata generalmente de ventas realizadas en base a materias primas que han conseguido a través de la cooperativa o directamente del MIND. Es posible que en realidad la proporción de las ventas a través de canales privados de comercialización, sean más elevados porque es a través de estos canales que se realizan las ventas de productos elaborados con tela comprada en el mercado negro, aunque no pudimos recoger datos al respecto.

Otros factores que complementan la visión de la comercialización son:

- Casi todas las productoras venden sólo productos elaborados en su taller, es decir, no compran otros productos para la venta.
- Las ventas a través de canales privados de comercialización se realizan sin contratos.
- Casi nadie realiza publicidad para vender sus productos.

Cuadro 7.29. Empresas privadas: Porcentaje del valor de ventas a cada tipo de comprador, 1983 y 1985.

% del valor de ventas	1983	1985
- Directamente al público	16.9	13.4
- A intermediarios y/o buhoneros	57.7	20.6
- A tiendas comerciales privadas y/o el mercado	13.3	18.9
- A la tienda de su cooperativa ^a	1.8	10.4
- A instituciones, supermercados y/o empresas del estado a través de la cooperativa (convenio)	10.3	2.5
- Directamente a empresas del MICOIN ^b	0.0	34.2
Total	100.0	100.0

Notas:

- Vender a la tienda de la cooperativa puede significar que la misma venda luego al MICOIN, a los comisariatos, o al público a precios razonables.
- Se trata de 6 productoras, de las cuales 3 son del estrato de 11 a 30 trabajadoras.

Fuente: Investigación propia.

En cuanto a la competencia que sufren las productoras, hay que concluir que es difícil medirla, ya que poseemos sólo elementos de juicio subjetivos sobre el tema. En 1983 por ejemplo, el 53% decía que había mucha competencia, sobre todo con otras empresas, y de las que decían que no la había, muchas declaraban: *"¿con qué tenemos que competir cuando no hay materias primas?"*. Además, cada productora cree que produce mejor calidad que las otras personas. Podemos decir que casi nadie mencionaba la existencia de competencia con la mediana y gran industria privada o la industria APP (sólo el 7% y 1% respectivamente). Además pocas productoras (el 12%) creen que haya competencia con las cooperativas y colectivos de producción. Para decir algo objetivo sobre competencia, se necesitaría hacer una comparación de precios y canales de comercialización de todos los tipos de unidades de producción; por otro lado se puede constatar que en los últimos años la escasez de prendas de vestir de consumo popular en el país, es de tal gravedad, que la pequeña industria puede vender cualquier cantidad de productos terminados³⁰. Esto se refleja en la respuesta que en 1983 muchas productoras daban a la pregunta sobre competencia: *"mientras vendo mi producción creo que no hay competencia"*.

7.11. Asistencia del estado y/o de instancias privadas.

Por lo menos en los primeros años después del Triunfo, la atención institucional con respecto a la asistencia técnica y organizativa hacia las pequeñas productoras ha sido muy magra. En 1983 sólo el 18% había recibido asistencia (sobre todo en ese año). La mayoría de las instancias que dieron asistencia fueron de tipo estatal, como el SINAFORP, el Banco Popular y la DIGECOOP. La atención prestada por instancias privadas casi no tiene incidencia. La organización privada FUNDE no juega ningún

rol importante con respecto a la atención directa a talleres individuales, pero sin embargo, da capacitación de cooperativismo a través de algunas cooperativas de servicio.

La mayoría de las productoras que recibían asistencia del estado la consideran positiva. Decían que los seminarios de capacitación (muchas veces a través de la cooperativa de servicio) las habían orientado mucho en el conocimiento y noción de su administración y producción; no obstante, las sugerencias que tenían para mejorar el apoyo eran: más cursos constantes, más capacitación técnica, capacitación en más áreas, y, más publicidad de parte de las instituciones y delegaciones en la ciudad misma donde trabajan. La última sugerencia en especial es importante porque parece que la gran mayoría no conoce las posibilidades al respecto, por ejemplo, el 87% de las productoras que no habían recibido asistencia en 1983, nunca la habían pedido.

En los años posteriores a 1983, la atención estatal a las productoras privadas mejoró, sobre todo a través de las cooperativas de servicio. En 1985, el 56% de la muestra había recibido asistencia, sobre todo de la DIGECOOP a través de la cooperativa³¹. Casi todas las productoras tenían una impresión positiva sobre la asistencia recibida. Cabe mencionar que el apoyo se dirigió a las propietarias; las trabajadoras no recibieron asistencia.

7.12. Resumen y conclusiones.

Con respecto a las características y el funcionamiento de la pequeña industria de vestuario queremos resumir algunos aspectos básicos. Como hemos visto, el carácter de los talleres en la rama es principalmente artesanal: el estrato predominante en el tamaño de los talleres es aquel que ocupa de 1 a 5 trabajadoras y el grado de división técnica del trabajo resulta por lo general reducido. En la mayoría de los talleres, la propietaria, participa directamente en la producción y al mismo tiempo emplea a una o más trabajadoras asalariadas. También pueden participar familiares, sin embargo, no es correcto suponer que muchas personas cooperan en la producción sin ser remuneradas, solo en base a la afiliación social con la dueña. Las familiares en general son asalariadas también y reciben casi el mismo salario que las no familiares. No es correcta en este sentido la suposición de que solo la autoexplotación del trabajo en la rama puede conducir a niveles de ingresos más o menos aceptables. Por el contrario, la pequeña empresa privada tiene más bien características puramente capitalistas: propiedad privada de los medios de producción y la obtención de altos ingresos de parte de la propietaria a través de la explotación de la fuerza de trabajo. Las trabajadoras en su mayoría no tienen seguro social y tampoco están afiliadas a un sindicato para defender sus intereses.

Esto es aplicable también para numerosas maquiladoras en la rama, las que no tienen seguridad de su lugar de trabajo. Las maquiladoras así como las trabajadoras venden solo su fuerza de trabajo y son explotadas en este sentido por las propietarias de los medios de producción. Sin embargo, para la pequeña empresa, el sistema de maquilaje parece una necesidad, porque no puede permitirse trabajadoras especializadas a tiempo completo.

En cuanto a las relaciones con otros sectores económicos tenemos que concluir que no existe el sistema de subcontratación de medianas y grandes empresas a pequeñas unidades. Tampoco se vende a empresas del "sector formal", sino sobre todo a clientes directos, tiendas comerciales y a intermediarios. Sin embargo, esto no significa que la pequeña producción privada funcione de forma autónoma: hay influencia y competencia de la mediana y gran industria privada y de APP, pero no en cuanto a la comercialización, ya que la escasez de bienes de consumo es enorme, y

las empresas APP producen actualmente en gran medida para la defensa, sino con respecto al abastecimiento que se canaliza principalmente a través del estado. En cuanto a la productividad constatamos que, en 1983, el VBP per cápita de las pequeñas empresas era casi igual a la cifra oficial mencionada para la industria APP, llegando a tener aquellos talleres con más de 10 trabajadoras, incluso mayores cifras de productividad. Además, tanto con respecto a los precios como a la calidad de los productos terminados, no hay tanta diferencia entre, por un lado la pequeña industria y por otro lado la mediana y gran industria. Entonces, es probable que la productividad no difiera tanto entre la pequeña y mediana industria; de todas maneras, sería mejor calcular el volumen de producción per cápita, ya que los cálculos del VBP se ven influidos enormemente en los últimos años, por los altísimos precios de las materias primas e insumos conseguidos en el mercado negro.

El problema del abastecimiento de material constituye el obstáculo principal en la reproducción, así como en el desarrollo de la pequeña industria de vestuario. Obviamente, el problema central aquí es la contracción e irregularidad de la disponibilidad de divisas para la rama, la cual depende férreamente de los insumos importados. La rama, entonces, tampoco es autónoma con respecto al uso de materiales nacionales, como se indica muchas veces en la literatura sobre el "sector informal". Aunque la proporción de tejidos nacionales en cuanto al abastecimiento ha aumentado en los últimos años, esta producción no puede de ninguna manera cubrir el déficit en materias primas. Por ende, gran parte de los tejidos son todavía importados, así como casi todos los insumos auxiliares, de manera que nos vemos frente a un indicador del subsector de falta de integración tanto con el resto del sector industrial, como en relación con otros sectores de la economía.

Al finalizar este capítulo, intentamos dar respuesta a dos preguntas centrales de la problemática expuesta en el capítulo 1 sobre la dinámica en la rama: ¿Qué desarrollo podemos constatar en la rama después del Triunfo y qué factores internos y externos influyen sobre la actividad en la rama en cuanto a las pequeñas empresas privadas?.

Hay que concluir de nuestros datos, que después del Triunfo, y especialmente en 1981 y 1982, y no tanto en el período 1980-1981 como supone el MIND, se dió un fuerte crecimiento del número de talleres de vestuario. Los factores que influyeron sobre este crecimiento fueron:

- La escasez de prendas confeccionadas después del Triunfo, dado la restricción en las importaciones de las mismas.
- El aumento del volumen de créditos disponibles.
- El crecimiento de la demanda interna.
- El control limitado del abastecimiento de materiales.

Por estas razones, mucha gente vió la oportunidad de ampliar el negocio de costura casera que ya tenía, y organizó un taller con más trabajadoras. Sólo una quinta parte de nuestra muestra trabajaba anteriormente como asalariadas en la mediana o gran industria de vestuario, o en pequeños talleres del mismo. Pero también personas que tenían otro trabajo, (aunque representa sólo el 17% de la muestra), lo dejó e inició un taller de costura para aumentar sus ingresos; es decir que la costura era más lucrativa que su trabajo anterior. Con los ahorros propios obtenidos del trabajo anterior, se podía iniciar un taller fácilmente, ya que por la inversión requerida y la escolaridad necesaria no se exige tan alto nivel.

El proceso de crecimiento fue a la vez, en los primeros años, favorecido por el

proceso de organización en cooperativas, puesto en marcha por el estado dentro del marco de la creciente atención para la pequeña industria. No obstante, a fines de 1981 el estado percibió que el crecimiento de los talleres, llegó a un nivel descontrolado en relación con la cantidad de divisas disponibles para la pequeña industria, y comenzó a desincentivar y contener este proceso de crecimiento. Durante el año 1982 comenzó a agravarse la escasez de divisas y la pequeña industria de vestuario entró en una verdadera "crisis de materias primas". Sin embargo, el crecimiento de talleres continuó por lo menos durante 1982. El brusco descenso en la tasa de crecimiento de talleres ocurrió probablemente hacia 1983, cuando se consolidó la organización de los talleres en las cooperativas de servicio.

Desde el mes de julio de 1982, el estado intervino en el abastecimiento, tomándolo en parte en sus manos y en parte bajo su control directo, la importación de los tejidos, los que a su vez son distribuidos a través de las cooperativas de servicio. La distribución de insumos auxiliares, sin embargo, no corresponde de ninguna manera, con la cantidad de las materias primas (tejidos) distribuidas, por lo cual el pequeño productor se ve obligado a comprarlos en el mercado negro. La escasez de oferta de prendas de vestir, las cuales a su vez son requeridas por el esfuerzo creciente de la defensa, creó además, condiciones favorables para el desarrollo de actividades especulativas.

Los factores que han influido el desarrollo de la rama entre 1983 y 1985 son:

- La crisis económica en general causada por las agresiones de los contrarrevolucionarios y el gobierno de los Estados Unidos, la cual ocasiona a su vez una continua limitación y reducción en la asignación de divisas para la importación de materias primas e insumos.
- Los problemas que tienen las textileras nacionales en su producción, causados por la falta de materias primas y repuestos.
- Consecuentemente, la reducción en el abastecimiento de tejidos nacionales e importados, el cual decreció según datos del MIND en un 23% en el período³². Como una consecuencia de los bajos niveles de abastecimiento la repercusión cae directamente sobre los niveles de producción de los talleres y sobre los precios de los productos finales.
- La especulación general con materias primas, insumos y bienes de consumo final.

Estos problemas ocasionan altas cifras de subempleo y desempleo en la rama. De nuestra muestra de 1983 cerraron el 18% de los talleres, dejando un desempleo abierto del 16%. No fueron los más grandes o los organizados, los que sobrevivieron, el problema de empleo afectó a todos. Lo que sí es verdad, es que sobre todo los talleres más recientes (en cuanto al año de iniciación del taller) dejaron de existir. En la mitad de los talleres restantes, se da el subempleo y también muchas maquiladoras perdieron su trabajo.

No obstante, no hubo un crecimiento o descenso unilateral del empleo. Lo curioso es que el empleo total de los talleres sobrevivientes aumentó en un 15% entre 1983 y 1985, no pudiendo ser atribuido este crecimiento a los talleres más grandes. Por ende propusimos la tesis de que, en los últimos años, se dió un proceso de concentración del empleo en la rama en menos talleres. Esta tesis corresponde con:

- El hecho de que las trabajadoras que fueron despedidas encontraban en su mayoría trabajo en otros talleres; la fuerza de trabajo circula de este modo entre los talleres, es decir que se cambia de una taller al otro.
- La gran estabilidad en la rama en cuanto a los historiales de trabajo tanto de las dueñas como de las trabajadoras, es decir que no existe gran movilidad entre los

oficios manteniéndose éstos a nivel de la costura o en actividades relacionadas.

- El hecho de que muchas productoras han aumentado el número de máquinas en el período.

Lamentablemente no conocemos el número de nuevos talleres iniciados entre 1983 y 1985, pero los datos del MIND parecen indicar que, sólo entre 1984 y 1985, el número total de talleres privados en la rama ha crecido de 1.536 a 1.684 [MIND, 1985f]. Si estos datos son reales, es decir que no se trata de un crecimiento de registro de los talleres, esto significaría que el crecimiento en el número de los mismos continúa, tanto a pesar de la reducción del abastecimiento de materias primas a través del estado, como a pesar de un aumento del 47% del valor de importaciones de prendas confeccionadas entre 1984 y 1985 (ver cuadro 7.7). Todos estos datos implican por lo menos una enorme dinámica en el desarrollo de la rama, pero no se observa homogeneidad en la misma: hay muchos talleres que se inician mientras que al mismo tiempo otros se cierran. Esto se refleja también en el corto tiempo de iniciación de los talleres.

La única explicación que tenemos para el aumento del empleo en nuestra muestra y la posible continuación del crecimiento del número total de talleres en la rama, es la de que, el circuito negro de reventas y especulación con tela e insumos auxiliares debe ser enorme y amplio, aunque al mismo tiempo constatamos el subempleo en varios talleres. Esto correspondería con el aumento del empleo total en los talleres sobrevivientes en la muestra pero también con:

- El hecho de que tanto los ingresos de las propietarias como los salarios de las trabajadoras han aumentado desproporcionadamente en comparación con los ingresos en otros sectores de la economía: las trabajadoras por ejemplo, ganaban en 1983 apenas el salario mínimo, mientras en 1985 reciben el doble de éste y casi el mismo que el salario promedio nacional. Incluso, tres cuartas parte de las propietarias ganaban en 1985 1.5 veces el mismo. Esto no corresponde de ninguna manera con los problemas de abastecimiento estatal, y los del subempleo.
- El hecho de que, a la pregunta de "*¿cómo logran conseguir los materiales necesarios?*", el 71% de las propietarias respondieron que: "*además de trabajar la tela que recibo en la cooperativa, compro materiales en el mercado negro.*"

A pesar nuestro, no logramos detectar la cantidad de materiales, sobre todo la de tejidos, comprados en el mercado negro, ni de las reventas llevadas a cabo por parte de las socias de las cooperativas de servicio. Estas reventas deben realizarse regularmente. A modo de ilustración podemos citar el caso de una señora, el que conocemos personalmente, y la cual no estando organizada en una cooperativa, trabaja con tela que recibe de una socia de una cooperativa de servicio, a 1.000 córdobas la yarda. Ella vende su producto final fácilmente y puede además emplear a dos trabajadoras. En el siguiente capítulo sobre las cooperativas de servicio abordamos más sobre el tema de las reventas. De todas maneras parece que los precios de todos los productos terminados tienden a nivelarse según los precios del mercado negro, lo que podría explicar los altos ingresos y salarios percibidos. La víctima de este proceso es el consumidor final, que paga altos precios por una demanda insatisfecha.

Hasta 1983 el estado no había intervenido todavía en el proceso de comercialización de los productos finales. Después de ese año se comenzó a intervenir mediante convenios tripartitas de producción y distribución entre el MIND, el MICOIN y las cooperativas. De nuestros datos, podemos concluir que en los últimos años, la situación de la comercialización ha cambiado algo en favor de los canales estatales de la misma, pero el desarrollo de estas ventas directas es todavía débil, y, la co-

mercialización privada, tanto a través de intermediarios como de tiendas comerciales, es todavía de gran volumen. Además, son sobre todo los talleres más grandes los que han obtenido convenios de comercialización con el estado, como consecuencia, estos reciben mayores porcentajes de abastecimiento.

De esta manera son sobre todo las propietarias de los talleres más grandes, las que han sido favorecidas por la política del estado. ellas han visto aumentar sus valores de ventas y sus ingresos relativamente más que los de las pequeñas productoras, sin que esto se haya traducido en salarios relativamente mayores para sus trabajadoras. Las pequeñas productoras se sienten generalmente como lo expresó una señora, dando empleo a solo una trabajadora: *"estamos cada día más ahogaditas en el sistema económico."*

Por lo demás se debe concluir que la situación de las trabajadoras en los talleres privados, en cuanto a su seguridad social, no ha cambiado en el periodo, a pesar de los intentos del estado de mejorar la misma. Por último se arriva a la idea de que la atención estatal en general ha sido muy poca o casi nula, salvo en cuanto a lo que a la atención organizativa de la DIGECOOP se refiere.

CAPITULO 8

LAS COOPERATIVAS DE SERVICIO EN LA RAMA DE VESTUARIO

8.1. Introducción.

Como parte de la investigación, se realizó entre los meses de febrero y abril de 1985 una investigación cualitativa del origen, carácter y funcionamiento de las cooperativas de servicio en la rama de vestuario [ver Laenen, 1985b]. Para este fin se decidió elegir 10 cooperativas bajo los siguientes criterios:

- Debían ser cooperativas con asociadas ya entrevistadas en 1983. De la muestra de 90 talleres investigados en 1983, 76 de ellos (el 84%) estaban organizados en 17 diferentes cooperativas de servicio (de los 26 a nivel nacional que existían en este tiempo).
- Debían ser distribuidas entre las regiones II, III y IV.
- Debían de tener una existencia de por lo menos dos años.

Hay que recordar que muchos datos proporcionados por las coordinadoras de las cooperativas, se basan en su memoria (por ejemplo sobre el personal y los salarios), por ello, no es prudente interpretarles con rigidez. El problema de las cooperativas radica en que las mismas no poseen un compendio de todos los datos que manejan además de que en algunas oportunidades la coordinadora no pudo suministrar datos ya que el responsable de alguna comisión o bien los llevaba consigo o los tenía en su casa. Llegando a ocurrir que la cooperativa al tener que realizar un determinado censo para el MIND, por ejemplo, ni siquiera hizo copias para uso propio, antes de enviar la información al ministerio.

Para tener también la opinión de las socias mismas, incluimos en este capítulo las respuestas a preguntas sobre la organización de las productoras, entrevistadas en 1983 y 1985. Hemos visto que en 1983, el 84% de las productoras fueron asociadas en 17 cooperativas, mientras que 14 productoras de las 90 no lo fueron. De éstas no organizadas, 6 cerraron su taller, 4 se organizaron después, 3 trabajan para instancias estatales y 1 trabaja con tela adquirida en el mercado negro. En 1985, de las productoras que todavía trabajaban en la rama, el 88% estaban asociadas a una cooperativa de servicio. Sólo 9 talleres no lo estaban; éstos son generalmente talleres grandes y/o especializados que reciben su tela directamente del MIND o de otras instancias estatales.

8.2. Aspectos generales de las cooperativas.

En el cuadro 8.1 hemos hecho el listado de las 10 cooperativas investigadas con número de asociadas, el empleo total que aborda la cooperativa, y el número de máquinas. En total las cooperativas investigadas tienen 832 socias, con 3.852 trabajadoras y 3.897 máquinas. El número de asociadas y el empleo total representan respectivamente el 50% y el 58% del total de las 31 cooperativas existentes en 1985. El número de socias entre la cooperativa más pequeña y la más grande varía entre 38 y 157 y el empleo total entre 150 y 686.

Cuadro 8.1. Cooperativas de servicio: Datos generales de las 10 cooperativas investigadas.

Cooperativa	Ciudad	Fecha de fundación		Número de socias en 1985	Empleo total 1985 ^a	Número de máquinas en 1985
		Mes	Año			
David Martínez	Chinandega	2	1982	38	248	237
José Félix Juarros	Chinandega	2	1980	47	150	151
Augusto César Sandino	Managua	3	1982	57	259	256
Obreras Unidas	Managua	3	1982	68	280	323
COOPIM	Managua	4	1982	55	252	257
Obrera Nica	Managua	11	1980	80	266	225
APIM	Managua	2	1982	80	576	617
Unidad y Esfuerzo	Masaya	10	1980	123	686	752
Adilia Díaz Montenegro	Masaya	7	1980	127	475	445
La Granadina	Granada	12	1981	157	660	634
Total				832	3.852	3.897

Notas:

a. El empleo total incluye a las socias.

Fuente: Investigación propia.

Todas las cooperativas se fundaron entre 1980 y 1982 y se consolidaron después. Sin embargo, hasta 1985, sólo la cooperativa Adilia Díaz Montenegro tenía personería jurídica. Las otras eran cooperativas en formación o precooperativas, excepto la Augusto César Sandino y la Asociación de Pequeños Industriales de Managua (APIM), que comenzaron como asociación¹. La APIM obtuvo el estatus de precooperativa en febrero de 1985. En 1985 el objetivo era otorgar la personería jurídica de cooperativa legal a todas las cooperativas de servicio lo más pronto posible. De las 10 cooperativas investigadas, casi todas tenían un borrador de los estatutos y estaban en trámites con la DIGECOOP², instancia responsable de aprobar los mismos. En 1985, casi todas las cooperativas poseían reglamentos internos o acuerdos.

En la mayoría de los casos fue el MIND quien les pidió organizarse a las productoras individuales. Podemos decir, que organizarse no tenía un carácter voluntario. Se trataba de un "comunicado" del MIND el cual indicaba que no organizarse, implicaba no recibir materias primas a través del MIND. En algunos casos se trató de un llamado de la DIGECOOP o del FSLN. Después de este llamado, las productoras buscaron personas entre vecinos, amigos para formar un grupo de 10 (ADM) y de hasta 50 personas (Obrera Nica). La Obrera Nica, por ejemplo, empezó con 50 productoras que se reunieron por la primera vez en un rincón del Mercado Oriental, quienes se conocían desde antes del terremoto ya que vendían y compraban en dicho mercado. La Granadina y la Cooperativa de Pequeños Industriales de Managua (COOPIM) hicieron parte, anteriormente, de otra cooperativa. La Granadina fue parte de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Fuerzas Unidas R.L., la que estaba apoyada por la instancia privada FUNDE. En marzo de 1982 se detectaron anomalías en la distribución de los excedentes generados por la venta de materias primas, a lo que siguió la separación de las mismas, entre otros, por el planteo del MIND acerca del inconveniente de que una cooperativa de vestuario estuviera asociada a una coopera-

tiva de ahorro y crédito. La COOPIM con 17 productoras, en el comienzo, era parte de la APIM, aunque no llenaban los requisitos de la APIM. Tenían pocas máquinas cada una de las 17, y además trabajaban solo con tela quiana, eran "quianeros" como se les llama popularmente. Después de dos meses se separó el grupo y se fundó la COOPIM.

Los requisitos para afiliarse a una cooperativa de servicio en su fase de fundación, fueron muy diferentes, manteniéndose siempre el número de máquinas como el criterio más importante. Esto variaba entre poseer como mínimo 1, 2 o 3 máquinas, hasta 10 o 20 máquinas, o no más de 4, por ejemplo. También cada socia debía pagar una inscripción de 100 córdobas. Otro requisito, pedía a cada socia un aporte para el fondo fijo de la cooperativa. El importe dependía de los acuerdos o reglamentos internos de cada cooperativa. Cinco cooperativas exigían 5.000 córdobas en moneda contante o en cuotas, y en otras había que pagar entre 2.000 y 6.000 córdobas al año, por ejemplo. Con el fondo fijo se compraba un local y materiales de oficina³. Otros criterios mencionados fueron: estar inscrito en el MIND como Pequeña Industria, calidad de los productos, ser reconocidas por las demás socias y ser respetuosas y solidarias entre sí.

Después de la fundación de la cooperativa, una persona podía hacer parte de la misma siempre y cuando tuviera una carta del MIND. Al parecer las cooperativas no decidían nada al respecto. Se recibieron socias cuando el MIND les aseguraba el abastecimiento adicional para éstas. El MIND decidía el acceso de las socias a la cooperativa. Sin embargo, dentro de la política para 1985 de no crecimiento, de transformación y racionalización de la pequeña industria de vestuario, las cooperativas de servicio ya no podían crecer. Esto significaba que no podían aumentar el número de cooperativas y que la socia que renunciaba no era repuesta; solo en caso de fallecimiento el lugar de trabajo de esta podía ser nuevamente ocupado por la beneficiaria, siempre y cuando esta trabajara en la misma rama que la fallecida. Además las socias debían dedicarse con exclusividad a la actividad de la pequeña industria de vestuario.

Para cobrar los gastos de operación, las cooperativas en general venden la tela a las socias con un margen de 3 y hasta 5 córdobas por yarda, o un porcentaje de recargo que oscila entre el 6% y el 12%, dependiendo de los acuerdos de cada cooperativa. Cobrar porcentaje de recargo tiene la ventaja de seguir el aumento en los precios de las materias primas. Cuando no haya suficiente tela, las socias tienen que aportar según su número de máquinas, a los gastos de operación. Además de este recargo, las cooperativas tienen que pagar 1 córdoba por yarda a la Comisión de Coordinación Regional (CCR), para cubrir los gastos de operación de esta comisión.

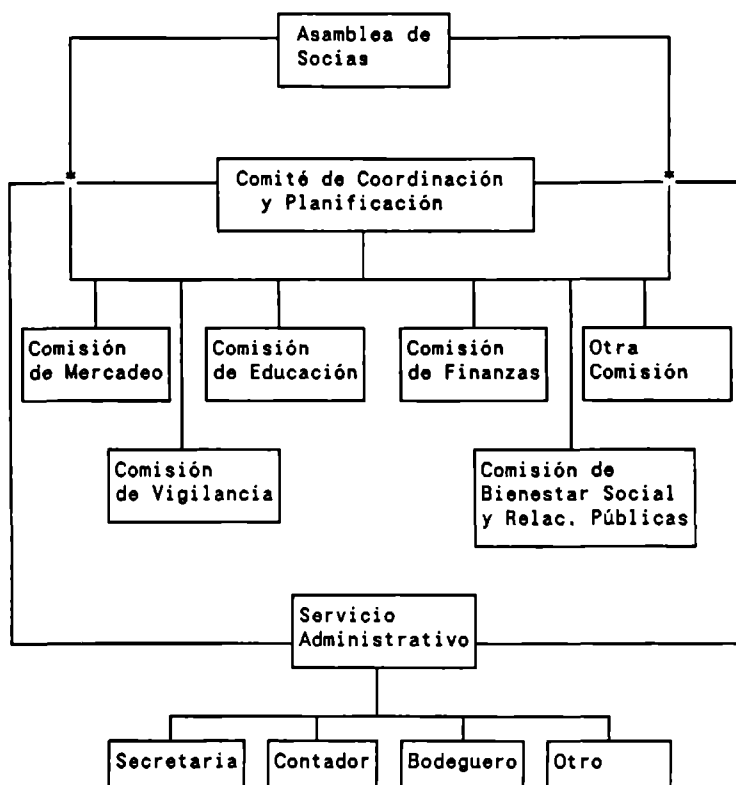
En lo que respecta a la distribución del excedente de la cooperativa, la DIGECOOP trata de unificar esta distribución de la siguiente manera:

- 10% para fondos de Reserva Legal,
- 20% para el fondo de Educación,
- 10% para el fondo de Desarrollo Comunal,
- 10% para el fondo de Bienestar Social,
- 10% para el fondo de Desarrollo Cooperativo,
- 30% para el fondo de Reinversión,
- 10% para Excedentes Retornables

Estos criterios deben ser incorporados a los respectivos estatutos de las cooperativas. Hasta 1985 no existía un sistema unificado de distribución de los excedentes y cada cooperativa lo hacía según sus acuerdos.

8.3. Estructura organizativa de las cooperativas.

La estructura interna que deben tener tanto las cooperativas de servicio como las cooperativas de producción, según la idea del estado, se muestra en el organigrama 8.1.



Organigrama 8.1. Estructura interna de las cooperativas.

Este organigrama fue desarrollado en el seminario "Carlos Fonseca Amador" el que se realizó en 1979. Anteriormente no existía un modelo de organización interna de las cooperativas. El organigrama sirve ahora como modelo, que puede ser adaptado a la realidad de cada cooperativa.

La Asamblea General abarca a todas las socias/propietarias (pero no a las trabajadoras) de la cooperativa, o sea las propietarias de los talleres independientes. En esta Asamblea se elige un Comité de Coordinación y Planificación (CCP) que consta de las responsables de las diversas comisiones o grupos de trabajo, además de la secretaria y de la coordinación. Las comisiones de trabajo desempeñan todas las tareas de la cooperativa y cada comisión consta de una responsable, una vocal y una secretaria. Habiendo además un servicio administrativo el que en general tiene una secretaria, un contador y otros ayudantes, tales como un bodeguero. Cabe mencionar que este personal no es socio de la cooperativa y recibe un salario, mientras que

las demás funciones desempeñadas por las socias no son remuneradas, entonces de trabajo voluntario de las mismas.

La Asamblea General.

La Asamblea General es el órgano más alto de la cooperativa. En la Asamblea se toman los asuntos principales de la cooperativa y se toman decisiones. Se discuten los logros cumplidos o no, y sobre los planes que se dan. Además en la Asamblea se reciben orientaciones del MIND y COOP y de otras instancias interesadas. Cada año se eligen las candidatas para el Comité Regional (CCR) y las candidatas para las comisiones de trabajo. La Asamblea generalmente se reúne una vez al mes y gozando de la posibilidad de reuniones extraordinarias. Las cooperativas COOPIM y APIM se reúnen trimestralmente. Las resoluciones de la Asamblea son obligatorias y nadie puede reemplazar a una socia que no puede asistir. Si falta una socia sin justificación, se le impone una multa, la primera vez entre 25 y 500 córdobas, o una llamada de atención. La segunda vez, si falta una multa más alta o se le suspende la orden de tela, y la tercera vez, si falta, se le expulsa de la cooperativa. Si está enferma, tiene que llevar un certificado del médico. Este reglamento varía según los acuerdos internos de cada cooperativa.



Miembros de una precooperativa.

La toma de decisiones importantes es por mayoría de votos y todos los miembros votan igualmente. La coordinadora sólo vota en el caso de que haya igualdad de votos. Según las coordinadoras, la Asamblea generalmente funciona porque la gran mayoría de las socias está presente. Hay bastante discusión a veces. *En algunas ocasiones las discusiones son acaloradas, en otras son suaves, pero terminamos de amigos*", como dijo una socia.

Debemos señalar que las trabajadoras de las socias no tienen derecho a asistir o a votar en las Asambleas, tampoco de cumplir un cargo dentro de la cooperativa. Así como no tienen derecho a previsiones de Bienestar Social o cualquier otra previsión, prestación de la cooperativa.

8.3.2. El Comité de Coordinación y Planificación.

El Comité de Coordinación y Planificación (CCP) lo conforma la directiva ordinaria de la cooperativa, quien tiene el mandato de la Asamblea General. Está constituida por lo menos por la coordinadora, la vice-coordinadora, la secretaria (de la cooperativa), la tesorera (responsable de finanzas) y la vocal. Siendo además, miembros, las responsables de las comisiones de trabajo. El CCP coordina todo el trabajo y soluciona los problemas diarios; además prepara los asuntos principales a discutir en la Asamblea. En el CCP cada voto tiene igual valor. La vice-coordinadora, y en algunos casos también la coordinadora, cumplen tareas en las comisiones, a modo de ejemplo diremos que la vice-coordinadora puede ser también responsable de Educación.

Teóricamente debe elegirse una nueva Directiva cada año, pero en algunos casos no se ha dado por falta de cuadros. En la Unidad y Esfuerzo, el mismo CCP fue reelegido hasta ahora y también en la Adilia Díaz Montenegro todavía existe la misma directiva. También puede ocurrir que se reelija sólo a algunos miembros de la cooperativa y se deje en función a las personas con más capacidades.

Una pregunta que nos pareció importante, fue la de si la coordinadora sería una persona con mayor nivel de educación o con mayor experiencia, y también fue interesante saber si se trataría de alguien con un taller relativamente grande. Esto, para poder investigar la hipótesis de que las dueñas de los grandes talleres de la cooperativa, serían al mismo tiempo las coordinadoras, dominando así a los pequeños talleres. Por eso preguntamos cuántas trabajadoras tenían las coordinadoras. Sin embargo, considerando el promedio de trabajadoras por taller y el porcentaje de "grandes talleres" (entre 10 y 30 trabajadoras) de cada cooperativa, no hay ninguna prueba de que las dueñas de los grandes talleres lleguen a ser, relativamente, más elegidas como coordinadoras. El único criterio manejado para su elección, parece ser el de que sea honesta y responsable de su cargo. Cabe observar también que en 7 de las 10 cooperativas investigadas, la coordinadora es una mujer. Tampoco en los otros cargos organizativos se observa una preponderancia relativa de hombres respecto al número total de los mismos.

8.3.3. Las Comisiones de Trabajo.

Las cooperativas de servicio tienen entre 5 y 7 distintas comisiones de trabajo. Siempre están presentes las comisiones de Vigilancia, Educación, Bienestar Social, Finanzas y Distribución, pero no hay uniformidad en el número o tipo de las mismas.

Teóricamente, la Comisión de Mercadeo compra las materias primas y los insumos en las tiendas del estado distribuyéndolas entre las socias, teniendo a su cargo la comercialización de los productos elaborados. En la realidad existen cooperativas que tienen una comisión para la compra de tela e insumos y la distribución de las mismas (se les llama centro de distribución y compras), y aparte de eso, una comisión de comercialización de los productos elaborados.

La Comisión de Vigilancia (o Control y Calidad) debe controlar la calidad de los productos, la racionalización del uso de tela, y debe supervisar la contabilidad. En una palabra, debe ver "lo malo y lo bueno". La comisión debe visitar a los talleres

para comprobar si las socias verdaderamente trabajan la tela o la venden en el mercado negro.

La Comisión de Educación está encargada de arreglar cursos de capacitación, de cooperativismo, administración, etc. impartido por la DIGECOOP. También se dan charlas políticas y clases de alfabetización en algunas cooperativas, por ejemplo, en la de Unidad y Esfuerzo. Parecería que en muchas cooperativas esta comisión es muy débil, y que en la mayoría de los casos es la DIGECOOP la que se responsabiliza por las tareas de dicha comisión.

La Comisión de Finanzas es responsable de todos los asuntos financieros de la cooperativa. Dirige el fondo fijo, el recargo sobre la venta de materia prima e insumos, lleva facturas y cuenta bancaria y otorga préstamos a socias cuando ellas necesitan apoyo financiero. Sin embargo, el contador (en la mayoría de los casos masculino), que no es miembro de esa comisión, tiene mucho poder en la misma, porque maneja todos los datos con respecto a finanzas.

La Comisión de Bienestar Social y Relaciones Públicas, en primera instancia es responsable del bienestar social de las socias. En cuanto al aspecto de Relaciones Públicas, parecería que este punto recibe poca atención en las cooperativas de servicio. En principio, la comisión otorga prestaciones en cuanto a enfermedad, embarazo y fallecimiento de una socia, pero no existe uniformidad en las prestaciones. Algunas cooperativas no tienen aún nada estipulado al respecto. En general, en cuanto a subempleo e desempleo no existen prestaciones. Cuando una socia está enferma, se le da una ayuda que no es fija. Cuando está embarazada, se le dan regalos para el niño y se le visita. En cuanto al seguro de vida: cuando muere una socia se le entrega a su familia una cantidad determinada de dinero. Esta cantidad varía según el aporte del fondo de la cooperativa misma, el cual se sitúa entre 5.000 y 30.000 córdobas además de una cierta cantidad por socia, o lo que en el momento por socia se recoge variando entre 100 y 1.000 córdobas por socia. Por otra parte, cooperativas como la Granadina, confieren ayuda a partir del pedido concreto a escuelas, o a colegios, o al CDS, o a la organización de las mujeres AMNLAE. Todas estas prestaciones están a nivel de acuerdos todavía y debe ser estipulada en los estatutos. Cabe mencionar otra vez que las prestaciones en cuanto a bienestar social no se aplican a las trabajadoras. Cada socia es responsable por sus propias trabajadoras al respecto.

Existen aún otras comisiones, tal como la de mantenimiento. Cada comisión de trabajo consta de una responsable, una secretaria y una vocal. Los miembros de las comisiones son socias de la cooperativa. Todos las socias que tienen un cargo organizativo, además trabajan en el proceso productivo, es decir, en su propio taller. No hay nadie que sólo tenga un cargo organizativo. Los cargos no son remunerados. Sólo la comisión de distribución y compras recibe remuneraciones de gastos (viáticos, comida). Esta comisión tiene que ir al MIND a traer la orden, comprar la tela y los insumos en las tiendas de la CORCOP, (en el caso de la región III), o en las ERAIN, y después distribuir todo eso entre las socias.

Los cargos de las comisiones son rotativos. En la teoría se eligen las nuevas responsables de las comisiones, anualmente. En la práctica, muchas veces la secretaria de una comisión pasa a ser responsable, y la vocal, secretaria, pues sólo se elige nuevamente las vocales de las comisiones. Se entra en una comisión por medio de elecciones en la Asamblea General. Las socias proponen a alguien y se vota por cada socia; esta votación es de carácter secreto donde cada voto pesa igual y la mayoría decide. Para cumplir una tarea en una comisión, no hay requisitos especiales, sólo el de ser honesto, tener voluntad de trabajar y ser responsable de su cargo, y por último: *"en el camino se arreglan las maletas"*, como dijo una socia de la cooperativa Augusto César Sandino.

8.3.4. El Servicio Administrativo.

El personal del Servicio Administrativo de la cooperativa no son socias de la misma. Son empleadas a quienes se les paga con el recargo sobre la venta de materias primas e insumos a las socias. También puede ocurrir que cada socia aporte financieramente dependiendo del número de máquinas, para cubrir gastos administrativos, como en la COOPIM. Sólo en la cooperativa José Félix Juarros, la secretaria y el personal de limpieza son socias que asumen el cargo voluntariamente. Los gastos administrativos de las 10 cooperativas oscilan entre 4.200 y 50.700 córdobas, con un promedio de 22.885 córdobas.

La cooperativa dispone de: una secretaria que percibe entre 4.000 y 6.700 córdobas mensuales (dependiendo de la aplicación del reajuste) y de un contador que percibe entre los 4.000 y 11.600 córdobas, dependiendo esto de si el mismo trabaja a tiempo completo o no. Dos cooperativas, además, tienen un auxiliar de contabilidad, quién percibe entre 8.000 y 9.600 córdobas.

El contador, es siempre alguien de afuera de la cooperativa, es decir que no es socio. Todas las cooperativas llevan una contabilidad formal, con libros de actas, balance, etc.. Las cooperativas parecen no necesitar asistencia técnica con respecto a la contabilidad, ya que declaran que no hay problemas en cuanto a la misma. Debe señalarse que generalmente todas las socias tienen libre acceso a los libros de contabilidad, aunque en algunos casos, sólo el Comité de Coordinación y Planificación tiene este derecho y las socias deben hacer una solicitud por escrito, aunque en general las socias no tienen mayor conocimiento de la contabilidad. En este caso sería muy conveniente dar más cursos de contabilidad y administración a la Directiva y a las socias con el objetivo mejorar el entendimiento del funcionamiento de su cooperativa y siendo capaces de controlar y seguir la contabilidad. Aunque la DIGECOOP tiene que aprobar y firmar los libros de la contabilidad, una socia expresó su inquietud respecto a lo mismo, de la siguiente manera: *"¡Afortunadamente el contador no nos ha robado todavía!"*.

En cuatro cooperativas, una persona se encarga de la limpieza del local por un salario entre los 2.000 y 4.800 córdobas. Tres cooperativas tienen un celador que percibe un salario situado entre los 2.050 y 4.200 córdobas. Cuatro cooperativas tienen una tienda comunitaria con personal remunerado, excepto en la cooperativa APIM, allí la tienda es autosuficiente e independiente de la cooperativa. Cinco cooperativas tienen un bodega cuyo salario oscila entre los 3.000 y 6.000 córdobas, algunas con un ayudante que percibe el mismo salario.

En cuanto al funcionamiento de las cooperativas, preguntamos en 1983, a las pequeñas productoras que estaban asociadas, cómo funcionaba su cooperativa. Aunque entrevistamos a sólo un número limitado de socias de cada cooperativa, parecería que en 1983, algunas cooperativas tenían una junta directiva mal organizada. La mayoría de las socias entrevistadas de las cooperativas Obrera Nica y APIM expresaron mucho descontento en cuanto a su propia cooperativa. Hablaron de la existencia del amiguismo; que las directivas son las que se benefician primero; que ellas reciben los mejores colores en cuanto a las telas; que hay personas incapacitadas; que hay egoísmo entre las cooperadas; que existe autoritarismo de la junta directiva; que hay personas que no son conscientes; que faltan las relaciones humanas; que hay malversación de los fondos etc.. En cambio parecería que hubo cooperativas que funcionaron bien en ese año, tal como la Adilia Díaz Montenegro y la Granadina.

8.4. Desarrollo del número de asociadas y del empleo total.

En el cuadro 8.2 hemos incluido datos sobre el número de socias y empleo. Primero, cabe mencionar que en años anteriores, la información existente era muy escasa y débil, por ello se debe interpretar los datos con prudencia.

Cuadro 8.2. Cooperativas de servicio: Número y sexo de las asociadas en varios años.

Cooperativa		Número de socias a fecha de fundación	Número de socias 1983 ^a	Número de socias 1985	Crecimiento (en %) fund. -1983	1983-1985	% mujeres entre las socias 1985
David Martínez	('82)	15	28	38	87	36	84
José Félix Juarros	('80)	27	-	47	-	-	45
Augusto César Sandino	('82)	35	51	57	46	12	81
Obreras Unidas	('82)	48	64	68	33	6	97
COOPIM ^b	('82)	17	54	55	218	2	93
Obrera Nica	('80)	50	81	80	62	- 1	92
APIM ^b	('82)	16	90	80	463	-11	74
Unidad y Esfuerzo	('80)	15	127	123	747	- 3	93
Adilia Díaz Montenegro	('80)	10	65	127	550	95	83
La Granadina	('81)	35	117	157	234	34	92
Total		268	677^c	832	181^c	16^c	86

Notas:

- Según información obtenida en 1983 del MIND.
- La APIM se dividió 2 meses más tarde de su fundación constituyendo la APIM y la COOPIM.
- Sin la cooperativa José Félix Juarros.
- Sin información.

Fuente: Investigación propia.

Como se dijo anteriormente, las 10 cooperativas se fundaron entre 1980 y 1982 y se consolidaron más tarde. El mayor crecimiento lo alcanzaron entre sus fechas de fundación y el año 1983, es decir, en su primer, segundo o tercer año de existencia. Después de 1983, crecieron mucho menos y tres cooperativas perdieron algunas socias⁴. En total, 28 personas salieron de las 10 cooperativas, de las cuales 17 salieron del país o dejaron de trabajar; estas fueron las razones más importantes. También 5 fueron expulsadas porque no trabajaban la tela, sino que la vendían en el mercado negro. Sin embargo, el número de personas que salieron de las distintas cooperativas no es muy elevado. Parecería que las cooperativas se han estabilizado después de 1983⁵.

También vemos en el cuadro que la gran mayoría (un total del 86%) de las socias son mujeres. Sólo en la cooperativa José Félix Juarros predominan los varones (es una cooperativa de sastres); de lo contrario, la mano de obra es mayormente femenina. Algunas cooperativas son casi totalmente dominadas por mujeres. Con respecto

al empleo total, vemos en el cuadro 8.3 que el porcentaje de trabajadoras femeninas incluso es más alto (el 89%) que el porcentaje de socias femeninas⁶.

Cuadro 8.3. Cooperativas de servicio: Empleo total, sexo de la mano de obra, y empleo promedio por taller de los talleres asociados.

Cooperativa	Empleo total ^a 1983	Empleo total ^a 1985	Crecimiento miento (%) 1983-1985	% mujeres 1985	Empleo por taller	
					1983	1985
David Martínez	148	248	68	83	5.3	6.5
José Félix Juarros	--	150	--	69	--	3.2
Augusto César Sandino	141	259	84	86	2.8	4.5
Obreras Unidas	173	280	62	98	2.7	4.1
COOPIM	242	252	4	96	4.5	4.6
Obrera Nica	220	266	21	91	2.7	3.3
APIM	530	576	9	84	5.9	7.2
Unidad y Esfuerzo	330	686	108 ^b	95	2.6	5.6
Adilia Díaz Montenegro	210	475	126	86	3.2	4.0
La Granadina	486	660	36	92	4.2	4.2
Total	2.480^c	3.852	49^c	89	3.7^c	4.6

Notas:

a. Incluye a las socias/propietarias.

b. No es muy confiable, porque la cooperativa perdió algunas socias.

c. Sin la cooperativa José Félix Juarros.

-- Sin información.

Fuente: Investigación propia.

En cuanto al empleo total de los talleres asociados a las cooperativas, cabe mencionar que fue difícil calcular el número exacto. No quedó claro en todos los casos, si fueron incluidas las socias o no, y tanto las coordinadoras como el MIND no lo pudieron precisar. Pero parecería que en la mayoría de los casos, los datos proporcionados en el cuadro 8.3 incluyen a las socias (por lo menos para el año 1985).

Los dos cuadros anteriores muestran que, entre 1983 y 1985, el empleo total creció más que el número de asociadas (el 49% y el 16% respectivamente). Si el empleo total para 1983 incluye a las socias, esto significa que se asociaron después de ese año, relativamente más dueñas con grandes talleres, llevando a un aumento del empleo promedio por taller asociado.

Otro problema con respecto al número exacto del empleo, es que el número de empleo que está en la lista que lleva el MIND, probablemente sólo incluye a las socias y trabajadoras que trabajan con las máquinas de coser (en vista de la correspondencia entre el número de máquinas de los talleres y el empleo total; ver cuadro 8.1). Pero hay también planchadoras, armadoras, bordadoras, técnicos, etc. que trabajan en los talleres individuales. Algunas socias incluso tienen su propio contador dentro de la empresa. También, hemos visto en el capítulo anterior que hay muchísima gente que trabaja en su casa para los talleres como bordadoras, planchadoras etc., incluso costureras, pero que no son incluidas directamente en el empleo del taller mismo.

El abastecimiento de material a través del estado, cubre entonces, una fuerza de trabajo total mayor de lo que las cifras oficiales indican. En cuanto al número de personas dependientes de una cooperativa, parecería que el MIND se ocupó una vez de censar el número de dependientes de los talleres. La cooperativa Unidad y Esfuerzo, por ejemplo, debería tener unos 4.500 dependientes.

8.5. Desarrollo de la maquinaria.

El cuadro 8.4 muestra el número y tipo de máquinas que tienen las socias de las distintas cooperativas.

Cuadro 8.4. Cooperativas de servicio: La maquinaria de los talleres asociados, en porcentajes, 1985.

Cooperativa	Talleres (en %) con número de máquinas de:					Máquinas (en %) de:			
	1-2	3-5	6-10	11-30	total	pedal	elec.	ind.	total
David Martínez	5	50	37	8	100	65	27	8	100
José Félix Juarros	0	49	51	0	100	80	17	3	100
Augusto César Sandino	3	81	14	2	100	19	66	15	100
Obreras Unidas	18	63	19	0	100	20	64	16	100
COOPIM	20	51	27	2	100	43	30	27	100
Obrera Nica	43	56	1	0	100	48	49	3	100
APIM	0	29	50	21	100	12	40	48	100
Unidad y Esfuerzo	1	49	50	0	100	50	20	30	100
Adilia Díaz Montenegro	13	76	11	0	100	64	24	12	100
La Granadina	16	69	12	3	100	49	33	18	100
Total	13	59	25	3	100	42	35	23	100

Fuente: Investigación propia.

Primero dividimos los talleres asociados por cooperativa en diferentes clases, es decir, talleres con 1 a 2, 3 a 5, 6 a 10 y 11 a 30 máquinas. Resulta que hay cooperativas con propietarias que tienen más de 10 máquinas, junto a productores que tienen menos de 6 máquinas (por ejemplo la APIM). Por otro lado hay cooperativas que organizan casi solamente a talleres pequeños, como la Obrera Nica, La Granadina y la Adilia Díaz Montenegro. En cuanto al tipo de máquinas, hay cooperativas que tienen sobre todo máquinas a pedal, mientras otras casi solamente tienen máquinas eléctricas o industriales.

Tres cooperativas en Managua (Augusto César Sandino, Obreras Unidas y Obrera Nica), en 1983 tenían sobre todo máquinas a pedal (59%, 97% y 73% respectivamente, según datos del MIND); ahora predominan las máquinas eléctricas. La APIM antes tenía sobre todo máquinas eléctricas (el 61%), mientras que dos años más tarde predominan las industriales. En la COOPIM también aumentó el porcentaje de máquinas industriales. Concluimos, que se compró más maquinaria sofisticada y/o se asociaron a éstas cooperativas, sobre todo productoras con máquinas más sofisticadas (y más personal, como lo indica el cuadro 8.3 sobre empleo). Este último podría confirmar

la hipótesis de que los talleres más grandes y con mejores máquinas se organizaron más tarde en cooperativas de servicio, en comparación con los talleres pequeños. Esto se ve también reflejado en el aumento del promedio de máquinas por socia entre 1983 y 1985 de todas las 5 mencionadas cooperativas en Managua (de 3.4 a 4.9).

Es interesante mencionar que la coordinadora de la cooperativa Augusto César Sandino dijo haber conseguido mejores máquinas vendidas por personas que salieron del país. Según ella, *"todo el mundo está vendiendo sus máquinas por falta de materias primas"*. Esto indica que se llevó a cabo un proceso de concentración de la producción en menos, y más grandes talleres; hipótesis que ya confirmáramos en el capítulo anterior.

En cuanto a las cifras mencionadas y las cifras que maneja el MIND hay que hacer algunas observaciones importantes. Algunas socias de la cooperativa Obrera Nica que entrevistamos, expresaron su descontento en cuanto a los muchos errores en la lista de máquinas por socia que maneja el MIND. En esta cooperativa una socia llevó a cabo el censo, pero lo hizo muy mal, de manera tal que algunas socias que poseen máquinas industriales, aparecen siendo dueñas de máquinas a pedal, situación que afecta a las mismas entrevistadas, porque de esta manera reciben menos tela. Otro dato a mencionar es el facilitado por el coordinador de la cooperativa José Félix Juarros quien nos dijo tener la impresión de que mucha gente escondió parte de sus máquinas cuando personal del MIND se hizo presente para llevar a cabo el censo, porque tenían miedo de tener que pagar impuestos sobre el número y tipo de máquinas. Por otro lado había productoras que pusieron las máquinas de sus trabajadoras en la lista, para así poder recibir más tela. La comisión de vigilancia en la Adilia Díaz Montenegro encontró varios errores en la lista; generalmente las socias tuvieron una máquina menos que lo indicado en la lista del MIND. Estos casos pueden indicar que la lista que lleva el MIND y la Oficina para Organización de la Pequeña Industria, no es totalmente correcta y en algunos casos es subestimada y en otros casos sobreestimada.

8.6. Abastecimiento de materias primas e insumos.

Hemos mencionado anteriormente que el MIND, da trato preferencial a nivel de abastecimiento a los colectivos estatales y cooperativas de producción, con el fin de incentivar la elevación del grado de organización en las cooperativas de servicio. En la teoría, se les asignó en el programa de abastecimiento para 1985 a las últimas, sólo el 38% de su demanda. Sin embargo, observamos que en los primeros tres meses de 1985, la mayoría de las cooperativas sólo recibió entre un 10 y un 20% de su demanda; situación que afecta considerablemente a los niveles de producción. Algunas cooperativas no recibieron ni una yarda de tela en un mes y ninguna cooperativa llegó al nivel planificado de un 38%. Además de no recibir la cantidad asignada, la tela llega irregularmente, a veces hasta un mes tarde. En ese mes no les da nada, mientras que en otro mes sólo se les provee de tela nacional, y en otro mes sólo de tela importada, etc.. Cuando la cooperativa recibe muy poquito en un mes, lo que ocurre regularmente, la comisión de distribución de algunas cooperativas, distribuye igual cantidad para cada socia.

Las cooperativas tienen que comprar la tela nacional e importada en las tiendas estatales ERAIN o, en el caso de la región III, en el Almacén del Pueblo, efectuando el pago en efectivo. Antes de 1983, tenían que ir a las textileras TEXNICA, FANATEX y a las tiendas comerciales. La tela nacional sufrió un gran incremento de precio en el mes de marzo de 1985, en comparación con la tela importada; debido al aumento en los salarios a nivel nacional (ver capítulo 5). Además, después del incre-

mento de las nuevas tasas y cambio del dólar, la tela importada resultó ser más cara que antes.

Los problemas de las ERAIN eran en 1985 todavía de gran embergadura: había liquidez insuficiente; faltaba capital de trabajo, bodegas no adecuadas, personal no especializado y sin experiencia, y no existía una inspección para verificar las reventas por parte de las cooperativas o verificar el uso de la demanda, tampoco había inspección de las demandas de las cooperativas⁷. Por otro lado, según las cooperativas las ERAIN⁸:

- Trabajaban de manera burocrática y ofrecían mala atención.
- Vendían muchas veces tela de tercera clase a altos precios.
- Tenían un margen de ventas del 7%, lo que consideran demasiado elevado.
- Vendían a sastres que no la necesitan porque reciben la tela del cliente.
- Vendían todavía a particulares.
- Vendían 62 artículos diferentes (a 4 ramas) lo que era demasiado para la capacidad del personal (sólo en la rama de vestuario se vendían 20 artículos).
- Frecuentemente tenían tela de un solo color, y a veces vendían la tela muy sucia lo que afectaba negativamente los precios de los productos elaborados.
- La oferta de insumos auxiliares era desproporcionada con respecto a la de los tejidos.

Por estas razones las cooperativas demandaban participación en la gestión de las ERAIN.

En el cuadro 8.5 se observa la diferencia entre los precios de ERAIN y de las fábricas textiles nacionales. Se constata una diferencia de compra que varía entre el 4% y el 19%. En cuanto a la idea original, presente en la creación de las ERAIN para aumentar la eficiencia y rapidez percibiendo el 5% sobre la compra, diremos que la inconformidad de algunas cooperativas acerca de que el porcentaje es por demás elevado, y que, las ERAIN constituyen un un intermediario innecesario más, es claramente comprensible.

Para ilustrar el alza en los precios ocurrida entre los dos momentos de nuestras encuestas, incluimos en el cuadro los precios de 1985, donde se anota un aumento en los precios del 200% hasta el 400% con respecto a los precios de 1985. Este aumento concuerda con el aumento en los precios generales al consumidor que se dio entre 1983 y 1985 (ver cuadro 5.4).

Un aspecto central que se da en las cooperativas, es el de la reventa de tela por parte de las socias. A partir de 1985 todas las productoras reciben tela según su número de máquinas. La asignación de tela (cantidad de yardas, por mes, por máquina), se calcula mediante los siguientes factores:

Máquina industrial:	300 yardas (antes se trataba de 360)
Máquina eléctrica:	260 yardas
Máquina a pedal:	180 yardas.

El MIND lleva una lista de las cooperativas con el número de máquinas por socia. Sin embargo, hay socias que, en vez de producir, sacan la tela y la venden en el mercado negro sin tener conciencia de la problemática de abastecimiento a nivel nacional. Habían socias que dijeron tener por ejemplo 5 máquinas de manera que reciben tela según esta capacidad, mientras que en realidad sólo tienen 2 ó 3 máquinas. Se hace muy difícil controlar las reventas por la comisión de vigilancia de las cooperativas, especialmente cuando las socias venden su producción en forma

individual y cuando usan mucha tela. Además, como indicamos anteriormente, el número de máquinas en la lista del MIND no corresponde siempre con la realidad.

Cuadro 8.5. Nicaragua: Precio de tejidos por yarda de las fábricas textiles y de las ERAIN en 1983, y precio de tejidos en ERAIN IV en 1985, en córdobas.

Tejido y su origen	Precio fábricas textiles 1983 ^a	Precio ERAIN 1983 ^b	Diferencia (%) entre ERAIN y fábricas textiles 1983	Precio ERAIN IV 1985 ^c
TEXNICA:				
Manta Cruda	11.39	13.25	16.3	62.10
Tela mosquitero	10.76	12.25	13.8	41.95
Manta de Color	16.45	18.53	12.6	69.85
Poplin	20.57	24.50	19.1	80.75
Tela de Sábana	31.63	35.30	11.6	102.50
Azulón, 12 onzas	36.69	42.88	16.9	--
Azulón, 14 onzas	50.60	55.30	9.3	170.80
FANATEX:				
Gabartex	37.95	41.60	9.6	114.95
Politex Estampado	27.83	29.90	7.4	--
Nicadril	32.89	35.30	7.3	--
Entretela	20.24	22.00	8.7	73.00
Dacrón Liso	31.63	33.40	5.6	42.63
Polypey Estampado	34.16	37.10	8.6	96.45
Quiana ILS	47.00	49.00	4.3	74.35
Novatex	34.16	37.10	8.6	114.95
Tela de Sábana	31.63	32.95	4.2	102.50

Notas:

- a. Precios a junio de 1983, incluyendo un aumento; grandes cantidades (2.500 yardas y más).
- b. Precios promedio de ERAIN II y IV, mayo de 1983.
- c. Precios al 25 de abril de 1985.
- Sin información.

Fuente: Investigación propia.

Para detectar la incidencia y magnitud de las reventas y la desigual distribución de tela, incluimos en la investigación realizada en 1983 (la muestra de los 90 talleres privados), preguntas indirectas tales como: si las productoras creían que se hacían malos manejos en la distribución de materiales dentro de su cooperativa; si existía una efectiva igualdad de derechos y beneficios y si existía una democracia efectiva en la toma de decisiones. Aunque la mayoría de las entrevistadas (el 77%) creía que existía una democracia efectiva en la toma de decisiones, en la práctica parecía que no funcionaba ésta democracia, ya que el 32% dijo que no había igualdad de derechos y beneficios en su cooperativa y el 33% dijo que existían malos manejos en la distribución de la tela.

Al parecer en años posteriores tal situación mejoró un poco. Ahora la comisión

de vigilancia visita a los talleres para ver si realmente están trabajando la tela. El MIND y el MICOIN controlan también y cuando detectan un caso, la socia no recibe tela por un período determinado, o es expulsada. El MIND exige que la cooperativa misma ejerza el control de la distribución, con la amenaza de cortar el suministro de tela a toda la cooperativa, desde el momento que ellos detecten un caso sin que la comisión de vigilancia lo haya hecho. En 1985 sólo el 13% de las productoras asociadas entrevistadas presentó quejas sobre la directiva o administración de la cooperativa, el 14% señaló la no igualdad de derechos y beneficios. Por otro lado, aún el 30% declaró que existían malos manejos en la distribución de tela⁹.

Preguntamos a las coordinadoras si se daban casos de reventas detectados en su cooperativa, y de todas las 10 cooperativas investigadas, con 832 socias en total, sólo habían 4 socias detectadas, quiénes revendían parte de su tela. En la Obreras Unidas había un caso en 1983 y el socio no recibió tela por 3 meses. En la COOPIM en 1984 hubo un caso de reventa de tela soviética; se estableció una cadena de investigación del MICOIN que individualizó al socio siendo expulsado luego por el MIND de la cooperativa. La comisión de vigilancia no lo detectó. También en la Adilia Díaz Montenegro y en La Granadina, hubo un caso de reventa de tela (en la primera cooperativa detectado por la comisión de vigilancia); ambas socias fueron expulsadas. En las otras cooperativas no había, por el momento, ningún caso detectado. Cabe mencionar que las coordinadoras en general comentaron que actualmente (1985) las socias reciben poca tela, por lo que no les queda nada para revender. Por otra parte, necesitan el total de la tela para mantener a las trabajadoras. De manera que, no podemos probar el porcentaje de las socias que realmente revende la tela en el mercado negro. Por otro lado, no debe buscarse la causa de las reventas sólo en los talleres privados. No hay que olvidar que la pequeña industria de vestuario en 1984 sólo recibió un 20% de toda la tela, mientras que el comercio privado, fuente de la especulación, recibió igual cantidad en ese año. Además, las trabajadoras de las fábricas textiles TEXNICA y FANATEX recibieron, hasta 1984, 15 yardas de tela mensuales cada una, como una forma de remuneración en especie. Supongamos que se quedaban con 5 yardas y vendían 10 al mercado negro, y supongamos que son 1.500 trabajadoras que lo hacían cada mes, entonces eran 15.000 yardas de tela al mes y 180.000 al año que se dirigían al mercado negro (¡a 600 córdobas cada yarda!). Cabe señalar que, con esta cantidad de tela, todas las 686 trabajadoras de la cooperativa Unidad y Esfuerzo, la más grande, podrían trabajar un mes a plena capacidad y producir 90.000 pantalones por un precio muy moderado. Dentro de este marco, es donde precisamente se abolió este sistema de remuneración en especie.

En cuanto a los insumos auxiliares, (botones, hilo, etc.), teóricamente, las cooperativas tienen, (en 1985), derecho a comprar insumos en la tienda estatal "Los Gemelos" para la Región III, o en los ERAIN. De cada 100.000 córdobas por concepto de compras de telas, pueden adquirirse insumos por el valor del 5% al 8% y en la medida que sea la compra de la tela mayor, es más elevado el porcentaje de adquisición de insumos. Sin embargo, los insumos suministrados por el estado, llegan muy irregularmente. Trimestral o semestralmente arriban los mismos en pequeñas cantidades. Esta situación hace que las productoras individuales tengan que comprar la mayor parte de los insumos en el mercado negro a precios altos. Según su coordinadora, las productoras de la cooperativa Obreras Unidas, por ejemplo, tienen que comprar el 75% de su necesidad de insumos en el mercado. Esto hace que el precio del producto final sea determinado por los precios de los insumos auxiliares.

Hay 4 cooperativas que temporalmente tienen un convenio de comercialización con el MICOIN; éstas reciben sus insumos junto con la tela que está programada. Sin embargo, esta situación es desventajosa para las mismas, porque cuando no hay

insumos en la tienda estatal, no se recibe nada, mientras que en épocas anteriores, cuando no había insumos de un determinado tipo, podían comprarse los de otro tipo. Al momento, si no llegan con la tela, se pierde el derecho de comprar otros. Sin embargo, la nueva situación es comprensible en el contexto de los esfuerzos de frenar la especulación con los insumos.

Un coordinador de una cooperativa nos dio un ejemplo de la gran diferencia de precios de insumos cuando las cooperativas pueden comprarlos en la tienda del estado o tienen que conseguirlo en el mercado negro (cuadro 8.6).

Cuadro 8.6. Nicaragua: Precios de algunos insumos en la tienda estatal y en el mercado negro, en córdobas, marzo de 1985.

Insumo	Precio tienda estatal	Precio mercado negro
1 cono de hilo grande	330	2.800
1 cono de hilo pequeño	217	1.500
cremalleras de bronce por gruesa	300	12.500
1 botón de metal	1	17
1 aguja	no hay	250

Fuente: Investigación propia.

Se puede constatar que la diferencia entre los precios es enorme, lo que influye considerablemente en los costos de producción.

8.7. Niveles de producción.

Hemos visto en los capítulos anteriores que tanto el Valor Bruto de Producción (VBP) de ropa en los distintos talleres organizados, como la línea de producción, actualmente son totalmente dependientes de la situación económica del país. Los bajos niveles de abastecimiento afectan profundamente al volumen de producción actual, lo que hace que los precios de los productos elaborados despeguen vertiginosamente a causa de la escasez. Por otra parte, muchas productoras se aprovechan de la situación de escasez aplicando altos precios a sus productos, afectando sensiblemente la capacidad de comprar del pueblo consumidor. Un pantalón simple, por ejemplo, el que en 1980 costaba 150 córdobas, en 1985, costaba por lo menos entre 1.000 y 1.500 córdobas.

Nos resultó muy difícil obtener datos del VBP y del volumen de producción, porque en la mayoría de las cooperativas las socias venden sus productos en forma individual. Muchas cooperativas de servicio no llevan libros de administración que permitan calcular el VBP por taller y en total. Sólo las cooperativas que tienen un convenio de comercialización con MICOIN conocen su VBP. Además, la producción de un mes depende totalmente del abastecimiento por parte del estado y de la cantidad de tela que las productoras individuales puedan conseguir en el mercado negro. Si la cooperativa posee datos sobre la producción, ocurre que abarcan sólo algunos productos, como pantalones, faldas y vestidos. Pero las productoras también hacen otro tipo de ropa, muchas veces con tela obtenida en el mercado. Sin embargo, obtuvimos algunos datos, que pueden darnos una indicación global (cuadro 8.7).

Cuadro 8.7. Cooperativas de servicio: Valor Bruto de Producción en algunos meses de 1985, en córdobas.

Cooperativa	Valor Bruto de Producción
David Martínez	Sin información ^a
José Félix Juarros	Sin información ^a
Augusto César Sandino	enero: 2.380.000 ^b
Obreras Unidas	enero: 4.083.795 ^b
COOPIM	marzo: 2.192.220 ^b (no representa todo)
Obrera Nica	Sin información ^a
APIM	Alrededor de 600.000 al mes, sólo en la tienda comunitaria
Unidad y Esfuerzo	junio: 8.564.607 ^c
Adilia Díaz Montenegro	junio: 6.688.072 ^c
La Granadina	junio: 8.721.777 ^c

Notas:

- Esto puede significar que la cooperativa aún no llevaba los libros de administración del VBP o que no lo pudo suministrar en el momento de la entrevista.
- Según la coordinadora.
- Según el MIND, región IV.

Fuente: Investigación propia.

Se observa gran diferencia en los Valores de Producción entre las cooperativas. Cabe recordar, que teóricamente, las cooperativas tienen la capacidad de producir 5 veces más, si el abastecimiento fuera suficiente.

La calidad de los productos depende mucho del tipo de máquinas que tengan los talleres individuales y de la tela que se les proporcione. Un problema que se presenta con respecto a la tela nacional, es, que aún es de peor calidad que la tela importada, siendo ahora también más difícil encontrar insumos y tela del mismo color. Las cremalleras de un pantalón tienen que tener igual color que el pantalón mismo y los botones también, en caso contrario el producto final no se ve agradable. Hemos visto en el capítulo anterior que los precios de los productos finales, ahora, están determinados por los altos precios de los insumos. La tela misma, que se compra en la tienda estatal, sólo forma una parte pequeña de los costos de la elaboración de un vestido. Conseguimos algunos datos de precios finales de los productos de seis cooperativas, para dar una idea de los mismos (cuadro 8.8).

De hecho, no se pueden comparar los precios de las diferentes cooperativas, porque hay bastante diferencia en tamaño del producto final, calidad y tipo de tela que se usa, además de que algunas cooperativas ya pueden incluir impuestos (que se acaban de implementar) mientras que otras aún no.

Cuadro 8.8. Cooperativas de servicio: Precios promedio de algunos productos elaborados, 1985.

Cooperativa	Camisas	Pantalones	Faldas	Vestidos
Precio febrero de 1985:				
Obreras Unidas	414	259	448	418
COOPIM		351	742	823
Obrera Nica	259		382	325
Precio junio de 1985:				
Unidad y Esfuerzo	831	848		1.031
Adilia Díaz Montenegro	1.152	910	1.037	591
La Granadina	840	536		673

Fuente: Investigación propia.

Sin embargo, se observa la gran diferencia en los precios promedio entre febrero/marzo de 1985 y junio de 1985, ocasionado por la inflación. En la Granadina por ejemplo, los precios de camisas y pantalones en febrero eran respectivamente el 96% y el 46% más bajos que en junio de 1985. En la Unidad y Esfuerzo, los precios en junio eran del 100% hasta 150% más alto que los previstos en el programa para 1985 del MIND.

8.8. Comercialización.

La mayoría de las productoras todavía venden sus productos elaborados en forma individual, o sea, a clientes directos y/o intermediarios. La ventaja para ellas es que ellas mismas pueden fijar los precios, y además, reciben el dinero rápidamente para seguir trabajando. Por otro lado, algunas cooperativas han creado una tienda comunitaria. Existen también convenios de producción y comercialización con el MICOIN. El cuadro 8.9 muestra los diferentes sistemas de comercialización de las cooperativas investigadas.

Sólo cuatro cooperativas tienen una tienda comunitaria. La José Félix Juarros y la Obreras Unidas tenían un proyecto de crear una tienda en el correr de 1985. Las socias de las cooperativas con tienda comunitaria venden el 20% y hasta el 30% de su producción a la tienda con una ganancia del 20 o del 30%. Las mismas por lo general deben de entregar en primer lugar sus productos elaborados a la tienda, antes de recibir su nueva cuota de tela. Los precios en la tienda de la cooperativa son moderados y más bajos que los productos que se venden en forma individual. En la Adilia Díaz Montenegro, por ejemplo, si una socia vende, digamos un vestido por 1.000 córdobas a un intermediario, luego costará este mismo vestido 1.800 córdobas en el mercado. Cuando venden a la tienda reciben 800 por el vestido y luego el consumidor puede adquirirlo en la tienda por 1.034 córdobas.

En todas las tiendas comunitarias, sólo se venden productos de las socias y no otros productos. Tres de las cuatro tiendas venden al público consumidor, sólo la tienda de la cooperativa David Martínez, vende estrictamente a formas organizadas (comisariatos, etc.). Como los precios de los productos de la tienda son moderados,

se da la posibilidad de la especulación con los mismos. Había una situación extraña en la cooperativa Unidad y Esfuerzo la que fue mencionada en una asamblea a la que asistimos: al parecer habían socias, o hermanos de las mismas, que llegaban a la tienda para comprar productos no elaborados por ellas mismas, para revenderlos en el mercado negro. Para terminar con ésto, la tienda decidió vender sólo 2 ó 3 piezas de ropa a cada socia, piezas que no eran de su propia línea de producción. Sin embargo, las socias no estaban de acuerdo y exigieron libre acceso a la tienda.

Cuadro 8.9. Cooperativas de servicio: El sistema de comercialización, en porcentajes de la producción, 1985.

Cooperativa	Venta a través de la tienda comunitaria	Convenio	En forma individual
David Martínez	Si, el 20% ^a	50% al MICOIN	30%
José Félix Juarros	No	50% al MICOIN	50%
Augusto César Sandino	No	100% al MICOIN	0%
Obreras Unidas	No	No	100%
COOPIM	No	No	100%
Obrera Nica	No	No	100%
APIM	Si, el 20% ^b	No	80%
Unidad y Esfuerzo	Si, el 20%	10% al MICOIN	70%
Adilia Díaz Montenegro	Si, el 30%	No	70%
La Granadina	No	40% al MICOIN	60%

Notas:

- La tienda sólo vende a grupos organizados.
- Luego la tienda eleva los precios al 30% para cubrir gastos administrativos (es independiente de la cooperativa); sin embargo, todavía son más favorables que en el caso de venta en forma individual.

Fuente: Investigación propia.

Cuatro cooperativas, tienen un convenio de producción y comercialización con el MICOIN. Esto significa que venden con un precio fijo al MICOIN, con una ganancia del 30%. Los costos de producción los calcula el MICOIN y luego éste determina los precios de venta. De la programación hay que enviar una copia al MICOIN, al MIND y al CCR. La Augusto César Sandino vende, dentro de un proyecto de prueba, toda su producción a la Tienda Variedades del MICOIN (también otras 3 cooperativas de Managua que no fueron investigadas). Las dos cooperativas en la región II venden la mitad de su producción al MICOIN regional.

Las socias de La Granadina, después de una acalorada discusión, decidieron en una asamblea, no instalar una tienda, como estaba proyectado, en cambio se acordó vender el 40% de su producción a la COODEPRIN, que es la tienda del MICOIN en la región IV. Otras cooperativas de esta región también están entrando en convenios. El MICOIN y el MIND están estudiando la posibilidad de hacer convenios con todas las cooperativas de servicio que todavía no lo tengan. Sólo la David Martínez tiene una tienda comunitaria, además de un convenio.

En cuanto a los convenios, hay que señalar que existían algunas inquietudes de parte de las productoras. En la Augusto César Sandino, por ejemplo, no estaban de

acuerdo con los precios que impone el MICOIN. Según ellas, los precios eran muy bajos porque el MICOIN no tiene la capacidad para ajustarlos a la situación de los cada vez más altos precios de los insumos. Según el MICOIN, la ganancia para las productoras es del 30%, pero ellas lo calculan en un 21%. Además, les pagan muy tarde con un sólo cheque para todos y luego hay que repartir el dinero. En algunas ocasiones pagan 8, 15 y hasta 30 días después de la fecha de entrega. A las productoras les gustaría más establecer convenios directos con formas organizadas, como por ejemplo con los sindicatos.

En la APIM las socias estarían de acuerdo con un convenio, pero según el coordinador, existe desconformidad con la tienda estatal o "Almacén del Pueblo" porque se les vende las materias primas sólo al contado, no se acepta crédito; mientras que el MICOIN no paga los productos entregados inmediatamente, sino que hasta 10 días más tarde. Otra inquietud que se mencionó en varias cooperativas, se refiere a la necesidad de que la tela venga con los insumos.

Una de las últimas críticas que escuchamos, se refiere a la venta realizada por el MICOIN en el mes de febrero de 1985, por la cual en lugar de vender todo a comisariatos y formas organizadas, el mismo vendía una parte remanente del 5% del acopio de los productos de las cooperativas, en sus propios supermercados y en la Tienda Vanidades a precios altos, aunque un poco más bajos que en el mercado negro. Se trataba de un experimento para bajar los precios del mercado negro, igual al "sistema paralelo" para comestibles de los supermercados. De esta manera se buscaba frenar la especulación. Pero no se informó a las cooperativas de este experimento, de manera que en un momento dado las productoras se encontraron con sus propios productos en el supermercado a precios de un 300% por encima de los precios que recibieron del MICOIN. Las productoras presentaron sus quejas diciendo que esto no era parte del convenio y señalando la participación del estado mismo en la especulación. Según el MICOIN se trató de explicarles a las socias el motivo mencionado, pero ellas no quisieron entender. Luego, el MICOIN terminó el experimento, aunque según las productoras, todavía continuaba¹⁰.

En nuestra opinión, el MICOIN perdió mucha confianza por parte de las cooperativas con el experimento. Nos enteramos de que unas semanas más tarde, las cuatro cooperativas de servicio en Managua involucradas en un convenio con el MICOIN, enviaron una carta de renuncia al convenio. Nos parece que sería conveniente en el futuro, informar primero a las cooperativas antes de impulsar experimentos como el señalado anteriormente.

Por último, en cuanto a la comercialización, hay que observar que en ninguna cooperativa se exporta ropa al exterior porque no tienen licencia. Tampoco se realiza ningún tipo de publicidad para la venta de sus productos en el interior del país. La Adilia Díaz Montenegro llegó a publicitar sus productos por medio de la televisión y la radio, pero en el momento ya no lo hace.

8.9. Relación con instancias estatales y otras organizaciones.

Las cooperativas reciben asistencia técnica de varias instancias estatales. Ya hemos visto que el MIND es responsable del abastecimiento a las cooperativas. Con este fin, cada socia está inscrita como Pequeña Industria en el MIND, con el correspondiente número de máquinas que posee. La cooperativa misma no tiene matrícula municipal o licencia comercial, estas las tienen las socias mismas. Ninguna cooperativa está registrada en la Cámara de Industria del Vestuario porque todavía no tienen el Estatus Legal¹¹.

Todas las cooperativas son atendidas por la DIGECOOP. Para llevar a cabo los cursos, la DIGECOOP cuenta con equipos regionales. Cada delegado regional con su equipo de instructores, es responsable de su región. Algunos cursos son sólo para el Comité de Coordinación y Planificación de las cooperativas, otras para todas las socias. Como la DIGECOOP tiene pocos fondos en general, se debe pagar una suma para el curso, con la cual se cubren gastos de material didáctico, papel, etc.. No se cobra la educación.

La organización de FUNDE, de carácter privada, antes ayudaba a cooperativas de ahorro y crédito y de transporte, pero esta penetrando en el subsector de la Pequeña Industria también (ver capítulo 6). Sobre todo está promoviendo a las cooperativas de servicio, de tipo individual. La FUNDE tiene un programa de educación el que en principio lo pasa a la DIGECOOP. En algunos casos han organizado a pequeñas productoras con charlas, etc., yendo luego el grupo al MIND y encontrándose con que no había abastecimiento para ellas. Se crean expectativas, y luego una institución estatal les tiene que decir que no, y se sienten decepcionadas; lo cual, según funcionarios del estado, parece ser el objetivo de la FUNDE. Sin embargo, la FUNDE tiene más fondos, mas apoyo logístico que la DIGECOOP. Para un seminario, se lleva a las productoras a un lugar fresco, se les paga comida, hospedaje, se les da material didáctico muy bonito con dibujos, etc.. Como dijo una coordinadora, quien se mostraba muy conforme con el apoyo de FUNDE: *"Ellos tienen un lenguaje muy bueno, respetan a la gente, le hacen tomar confianza, dejan participar; es muy bueno"*. Todo esto es una cuestión lógica, como lo expresó un funcionario de la DIGECOOP: *"¿a quién le agradecen más?, lógicamente a quién les dio máquinas, material, etc.; cosa que no puede hacer la DIGECOOP por falta de fondos"*. Sin embargo, la DIGECOOP, como "rectora" del cooperativismo a nivel nacional, trata de prohibir la actividad de FUNDE. La cooperativa mencionada, en 1983 hizo parte de 2 seminarios de FUNDE, en un total de 8, pero luego la DIGECOOP intervino.

Investigamos la asistencia estatal que recibían las cooperativas y encontramos que todas las cooperativas son atendidas por la DIGECOOP. La mayoría participó, algunas de las cooperativas lo hizo en 2 y otras en 6, sobre distintos temas. Cabe mencionar que todas las coordinadoras se mostraron muy positivas con el apoyo de la DIGECOOP, excepto la coordinadora de la Adilia Díaz Montenegro, quien estaba más satisfecha con el apoyo de FUNDE. En general, las coordinadoras opinaron que la cooperativa avanzó bastante con los seminarios, y que estos eran: *"buenos, útiles, positivos y comprensibles"*. Sin embargo, también opinaron que la DIGECOOP debería organizar seminarios más frecuente y regularmente, para que la gente mantenga su interés en la cuestión cooperativista. Las cooperativas todavía necesitan mucha asistencia en todas las áreas; *"tenemos que aprender mucho todavía"*, como lo expresó una coordinadora. Sobre todo falta asistencia en el área de tecnificación, aunque ya estaba trabajando una compañera de la DIGECOOP en el aspecto técnico para elevar los procesos de producción. El coordinador de la APIM dijo que su cooperativa piensa pedir asistencia a la Federación de Cooperativas de Nicaragua FECANIC (que ya existe desde hace 21 años), y comprar los servicios de un taller o seminario.

En cuanto a la asistencia del SINAFORP, hay que decir que es poca todavía. Solo la cooperativa David Martínez recibió asistencia técnica de esta instancia. El Banco Popular dió algunos cursos y otorgó créditos a algunas cooperativas, principalmente para La Piñata, que deben devolver inmediatamente después. Sin embargo, por lo menos 5 de las 10 cooperativas necesitan crédito, ya sea para capital de trabajo, para la compra de repuestos, como para comprar máquinas. *"Ahorita tenemos que comernos nuestro ahorro, necesitamos créditos"*, expresó una coordinadora. Las socias de la cooperativa Unidad y Esfuerzo ya tenían el plan de solicitar un préstamo

de 3 millones de córdobas en el Banco Popular para capital de trabajo.

Pedimos también la opinión de las coordinadoras y de algunas socias que estaban presentes, sobre la relación con las instancias estatales en general. Las respuestas se podrían resumir de la siguiente manera: ellas piensan que el MIND les trata bien en cuanto a relaciones humanas, pero descuidan el abastecimiento. La DIGECOOP todavía da poca atención, pero con respecto a la atención que les dan, están muy conformes. El funcionamiento de las CCR, las organizaciones representativas de las cooperativas a nivel regional, que funcionan como mediador entre las cooperativas y el estado, no es evaluado positivamente todavía. Las CCR acaban de fundarse y como lo dijo un coordinador, les falta experiencia todavía. Según él, *"los representantes se comportan como jefes y no como servidores"*, además de no visitar suficientemente a las cooperativas. Por último, en cuanto a los convenios de producción y comercialización con el MICOIN y la CORCOP existen muchas inquietudes.

Como observación, cabe mencionar que en algunas cooperativas todavía existía mucha confusión acerca de cómo funciona todo exactamente, dónde estaban las responsabilidades, cuáles eran las diferencias entre las diversas instancias, etc.. Una coordinadora expresó que existe poca libertad para las cooperativas de tomar sus propias decisiones.

En cuanto a las relaciones con las organizaciones de masas, podemos decir que en general las cooperativas de servicio, como organización, no tienen relaciones con las organizaciones de masas. Sin embargo, las socias mismas pueden ser organizadas en los CDS, las Milicias o en la AMNLAE (ver el capítulo anterior). Las cooperativas mismas no computan datos sobre la organización a que sus socias pertenecen. En general las coordinadoras piensan que las organizaciones de masas no pueden cumplir un papel importante para el desarrollo de las cooperativas, por el contrario, la cooperativa puede ayudar a los organismos de masas. Hay cooperativas que prestaron ayuda financiera a la AMNLAE, o a un colegio, o a una escuela o a un Centro de Desarrollo Infantil, o llegaron a un barrio popular para vender sus productos baratos. Además los CCR solicitaron ayuda para el pueblo de San Carlos, donde tuvo lugar un incendio grande. Se solicitó la entrega de una pieza terminada por socia, o ropa y zapatos usados. Sin embargo hubo poca respuesta.

La mayoría de las socias fueron a cortar café o algodón por una semana o más. Esto era un llamado de la Oficina para Organización de la Pequeña Industria, el que fue cumplido por muchas socias. La cooperativa Unidad y Esfuerzo por ejemplo, fue vanguardia en la región III en el corte de algodón, en disciplina y organización. Parecería que en algunas cooperativas, participar en el corte de café o algodón era parte de sus acuerdos internos, se da el caso de una socia de la APIM, la que fue sancionada durante un mes con el suministro de tela por no haber ido a los cortes del café. Por otro lado, algunas cooperativas tienen un fondo para la defensa, el que proviene del excedente de la cooperativa.

8.10. Problemas señalados.

Los problemas señalados por las coordinadoras conciernen sobre todo en la falta de materias primas e insumos. Como hemos visto anteriormente, muchas cooperativas reciben solo entre un 10% a un 20% de sus necesidades. Lo que quieren ellas es que se acorte el suministro al comercio para que las personas que trabajan con la tela reciban más. Debiendo el estado suministrar más insumos.



Primera Asamblea Nacional de pequeños productores organizados en la rama de vestuario, septiembre de 1983.



Algunas productoras participan en las milicias.

Otro problema grande que señalan, es el de que no hay materiales para el mantenimiento de las maquinas. No hay lubricantes para las maquinas, no hay repuestos, y no hay agujas, lo que hace que muchas maquinas esten paradas. Si hay repuestos o aceite son muy caros, lo que desemboca en gastos de mantenimiento altisimos y elevando los precios de los productos. Un coordinador por ejemplo, nos dijo que el compró en 1980 una maquina para pegar broches por 300 cordobas, la que hoy en dia esta rota y cuya reparacion al momento le costaria unas 15.000 cordobas.

Pero el factor determinante es la falta de materias primas e insumos, que arroja como consecuencias subempleo y desempleo. *"Nos vemos obligados a despedir a muchas trabajadoras buenas"*, como lo dijo una socia, la que opino que el MIND deberia pensar mas en las trabajadoras:

"Algunas tienen ingresos de sus maridos, pero otras no y tienen que mantener a sus hijos. Las socias tienen un fondo para sobrevivir, pero las trabajadoras no. Ellas ganan a destajo pero no hay trabajo y tampoco se les pueden despedir tan facilmente. Yo tengo que pelear por mis trabajadoras. Son mis amigas, es como mi familia. Por eso compro la tela muy cara en el mercado negro para seguir manteniendolas. Sin embargo muchas trabajadoras van y se convierten en vendedoras en el comercio."

En 1985, el 51% de las entrevistadas asociadas opinaron que habian limitaciones en cuanto a la afiliación a la cooperativa, destacando la falta de materias primas e insumos, la falta de facilidad de credito y la no aceptacion en las cooperativas de nuevas miembros por parte del MIND ocasionada por la falta de materias primas.

8.11. Transformación en cooperativas de producción.

Una línea estrategica de la politica hacia el subsector de la pequeña industria es la de fomentar las cooperativas de produccion, a partir de las pequeñas productoras asociadas en cooperativas de servicio y/o de sus trabajadoras. El caracter de los talleres individuales y el caracter del empleo que tienen sin embargo, hace muy difícil organizarlas en cooperativas de produccion. Es un proceso lento que necesita mucha convicción, especialmente en las propietarias de los talleres individuales. En general ellas no quieren fusionarse o transformarse en cooperativas de producción. Cabe señalar que las socias de las cooperativas de produccion existentes, en su mayoría, no habian sido propietarias de un taller, sino que trabajaban solas, como costureras, o eran trabajadoras asalariadas. Resulta que hay limitaciones en la fusion de talleres. A corto plazo, solo para las personas que todavia trabajan solas (o quizas con una o dos trabajadoras), una fusión podria ser una solucion.

De todas maneras, para hacer efectiva la politica propuesta, es necesario aumentar la promocion de formas organizativas avanzadas. Es notable que en nuestra investigación de 1985, al preguntar a las productoras mismas si conocian personalmente alguna cooperativa o colectivo de produccion en la rama, el 48% y el 46% respectivamente, decia que si. Sin embargo, la gente no conoce la diferencia entre un colectivo y una cooperativa de produccion. Para ellas, una cooperativa de produccion es un colectivo "social", por ende mezclan los terminos. Al preguntarles, en 1985, si podian explicarnos como funcionan estas dos formas de produccion, pudimos observar que solo el 33% de las entrevistadas tenian un conocimiento real del funcionamiento, aunque mínimo¹². Para hablar sobre alternativas de organizacion, nos parece que por lo menos habria que hacer mas publicidad sobre los principios de trabajo en cooperativas y colectivos de produccion.

Preguntamos a las coordinadoras de las 10 cooperativas investigadas como ven ellas la problemática y si la cooperativa tiene intenciones de transformarse en una cooperativa de producción. Ninguna cooperativa tenía planes de transformaciones y además todas las coordinadoras se opusieron a ello. Comentaron que sería muy difícil, que las socias tienen diferente cantidad de máquinas y empleadas, y además no quieren, porque cada una trabaja a su gusto y de forma diferente. Algunas dieron su opinión personal y dijeron que a ellas les había costado mucho las máquinas y tienen que cuidar de sus propios niños y familia, etc.. Un coordinador dijo que era ridículo transformar su cooperativa: *"¿qué hay que hacer con 600 trabajadoras?"*, comentó. Otro dijo: *"así comenzamos, así vamos a terminar"*.

Es obvio que las productoras no quieren integrarse. En 1985, el 91% decía que no querían integrarse. Como motivos principales fueron mencionados: que prefieren trabajar en forma independiente en su casa, y que no quieren dejar a sus hijos. Además, algunas piensan que tienen que entregar sus máquinas, que en teoría es el objetivo del trabajo unido en cooperativas de producción, pero que en ninguna cooperativa de este tipo se ha logrado todavía (ver capítulo 9). Como ventajas de tener su propio taller mencionaban: el poder cuidar a su familia, tener independencia, poder decidir sobre todo, tener mayores beneficios y ser su propio patrón. Hay que observar que en la investigación de 1983, el motivo principal para las productoras entrevistadas de asociarse en cooperativas de servicio fue el abastecimiento de materias primas e insumos. Otros motivos, como facilitar el acceso a los créditos, comercialización de los productos, facilitar la asistencia técnica o trabajo colectivo, casi no fueron mencionados.

8.12. Resumen y conclusiones.

Las cooperativas de servicio en la rama de vestuario se fundaron durante los primeros tres años de la Revolución. Se ha logrado hasta 1985 agrupar a casi todas las productoras individuales en la rama; en 1985 las cooperativas de servicio agruparon a un total de casi 6.500 trabajadoras, incluyendo a las propietarias. Sin embargo, ya hemos visto en el capítulo anterior, que, este avance cuantitativo, no tiene una relación cualitativa, entre otras causas, porque la presión ejercida a través del abastecimiento, principal instrumento utilizado, no ha penetrado las relaciones de propiedad, como si se ha dado en el caso de las cooperativas y los colectivos de producción. El objetivo principal para una propietaria de un taller organizada en una cooperativa de servicio, es obtener las materias primas, quien por lo tanto no se ha organizado de manera espontánea. El objetivo desde el punto de vista de la cooperativa es solamente canalizar el abastecimiento, gestionar la tela, pero la productora la trabaja, la procesa y la vende como a ella le parece. Pero la cooperativa en sí o sea la cuestión social, es difícil de detectar; el objetivo es individualista.

En los primeros años de la fundación de las cooperativas, en lo administrativo, la falta de criterios de selección de las miembros que dirigían la administración y las carencias mismas de ellas, afectaba considerablemente la dirección y control de este tipo de organización. En algunas cooperativas existía la desorganización, la indisciplina, malos manejos de finanzas y de distribución de tela, interferencias entre las funciones de las distintas comisiones de trabajo y el desconocimiento total o parcial de sus atribuciones básicas. Después de esta fase de iniciación y principalmente entre 1983 y 1985, las cooperativas se han ido consolidando gradualmente. Se ha evaluado una estructura organizativa de orden interna estable en las cooperativas; la mayoría sin embargo, en 1985 todavía no tenían la personería jurídica. La atención estatal se mejoró y todas las cooperativas reciben ahora asistencia de la DIGECOOP,

la que es evaluada como muy positiva por las productoras. Sin embargo, existe todavía falta de capacitación cooperativista de un buen número de socias, lo que impide el desarrollo participativo de las mismas. Otro problema que se presenta es el de las cooperativas con propietarias con más de 10 trabajadoras asalariadas junto a productoras artesanales, que ocupan mano de obra familiar, que se sienten dominadas por los talleres mayores. Entre otras, por esta razón el MIND estaba en 1985 procediendo a elaborar un reordenamiento de las miembros de las cooperativas existentes por rango y tipo de maquinaria y por línea de producción. Esto significa que es posible que se fusionen cooperativas o se "abran" otras.

Además se trata de lograr la transformación gradual de las cooperativas de servicio en cooperativas de producción (o "cooperativas de trabajo asociado", como las llama la DIGECOOP). Sin embargo, las productoras en su mayoría se oponen a tal transformación; ellas no quieren integrarse a cooperativas de producción, quieren mantener su independencia económica.

Como problema más importante sentido en las cooperativas de servicio, hay que mencionar el abastecimiento mínimo de materias primas e insumos, causando de esta manera el desempleo y subempleo en los talleres asociados, y además afectando profundamente la base financiera de las cooperativas de servicio, porque los gastos de operación se cubren con un margen de la venta de tela a las socias. La comercialización de los productos se efectúa todavía mayormente en forma individual. Algunas cooperativas tienen una tienda comunitaria a través de la cual comercializan parte de la producción de los talleres asociados. También existen algunos convenios de comercialización con el estado, aunque éstos han provocado hasta 1985 muchas inquietudes dentro de las productoras.

CAPITULO 9

LAS COOPERATIVAS DE PRODUCCION EN LA RAMA DE VESTUARIO

9.1. Introducción.

Hemos visto en el capítulo anterior que, en las cooperativas de servicio, se organizan las propietarias de los talleres privados. Las trabajadoras de estos talleres no están asociadas y no tienen ningún derecho en la cooperativa. En el caso de las cooperativas de producción, las trabajadoras son las propietarias (no hay propietarias individuales) y las socias, que son las trabajadoras, trabajan bajo un mismo techo. Los medios de producción son propiedad colectiva de las trabajadoras, administrados por ellas mismas; el excedente es destinado ya sea a la ampliación de la unidad, a distribuirlo entre las cooperadas en función del trabajo realizado y a financiar proyectos de bienestar colectivo.

Para tener una mejor idea del funcionamiento de las cooperativas de producción de vestuario y su dinámica, investigamos 8 de éstas. Tanto en 1983 como en 1985, efectuamos entrevistas/encuestas con las coordinadoras de estas cooperativas¹. Las completamos con información obtenida en conversaciones con otras socias de las cooperativas.

9.2. Aspectos generales de las cooperativas.

En 1983 existían en el país 26 cooperativas de producción de vestuario, con un total de 342 socias². En 1985 habían en total 70 cooperativas de producción, las que ofrecían empleo a 1.279 personas (cuadro 6.8).

Las 8 cooperativas investigadas empleaban en 1983 a 117 personas, de las cuales 112 eran socias; cinco personas trabajaban como contador, secretaria o mecánico, quienes no estaban afiliados a la cooperativa. En 1985 el empleo total había aumentado un 72% a 201 personas, de las cuales 187 eran verdaderamente socias (cuadro 9.1).

La mayoría de las cooperativas se fundaron entre 1980 y 1982. En todos los casos algunas personas fueron las que tomaron la iniciativa para fundarla. La cooperativa Omar Torrijos se fundó después de la bancarrota de la cooperativa de servicio de artesanos y servicios varios CRISOL, una cooperativa multisectorial. Las trabajadoras y algunas dueñas de los talleres individuales de vestuario se unieron y fundaron la Omar Torrijos. La Libertad, se fundó después de la confiscación de la fábrica privada por el estado (el propietario se fue del país). El estado luego dió la empresa a las trabajadoras. La cooperativa Nueva Nicaragua recibió mucha ayuda de la AMNLAE, de la que las fundadoras también eran miembros. Los motivos para fundar la cooperativa en general fueron de carácter social (trabajar juntas, producir para la comunidad) y económico (fuente de trabajo e ingresos). Para afiliarse a una cooperativa existían varios requisitos, siendo los más habituales los siguientes:

- Número y tipo de máquina y equipo.
- Nivel de experiencia en el trabajo.
- Actitud positiva hacia el cooperativismo.
- Una contribución en dinero, variando la misma entre 200 y 2.000 córdobas.

Cuadro 9.1. Cooperativas de producción: Datos generales de las 8 cooperativas investigadas.

Cooperativa	Ciudad	Fecha de fundación		Empleo total ^a		
		Mes	Año	Fecha de fundación	en 1983	en 1985
Héroes y Martires de Monseñor Lezcano	Managua	5	- 1981	12	9	11
Nueva Nicaragua	Managua	3	- 1981	4	12	34
Pancasan	Granada	8	- 1981	10	14	23
COOVEDOL ^b	Dolores	12	- 1982	12	18	17
Comandante Hilario Sánchez	Jinotepe	6	- 1983	8	8	17
La Libertad	Dolores		1980	26	21	23
General Omar Torrijos Herrera	Masaya	8	- 1981	19	26	52
Diriomito	Diriomito	2	- 1982	7	9	24
Total				98	117	201

Notas:

a. Incluso las personas que no están afiliadas.

b. COOVEDOL: Cooperativa de Vestuario de Dolores.

Fuente: Investigación propia.

En 1983, sólo la cooperativa Pancasan tenía la personería jurídica. Las otras eran todavía cooperativas en formación o precooperativas. Dos años más tarde, dos cooperativas tenían la personería jurídica y cuatro estaban en trámites para recibirla. Cabe observar que dos cooperativas, la Nueva Nicaragua y la General Omar Torrijos Herrera, según la definición de pequeña industria (una capacidad de empleo de 1 a 30 trabajadores) ya no eran en 1985 estrictamente pequeña industria sino que mediana; sin embargo, eran consideradas aún como pequeña industria, recibiendo sus materias primas de parte de las ERAIN.

9.3. Estructura organizativa de las cooperativas.

En principio, la organización interna formal de las cooperativas de producción, tiene la misma configuración que las cooperativas de servicio (ver organigrama 8.1), y aspira a la máxima participación de las socias en la administración de la cooperativa. Pero a diferencia con las cooperativas de servicio, en las cooperativas de producción, las trabajadoras son al mismo tiempo las asociadas que participan en la organización de la cooperativa.

La Asamblea General se compone con todas las trabajadoras/asociadas. Este punto parece funcionar bien en todas las cooperativas. Siempre la mayoría de las socias está presente y participa activamente en las asambleas. Como mínimo, cada cooperativa tiene una reunión mensual, pero la mayoría de ellas se reúne cada semana o cada quince días. En las reuniones se da información sobre el funcionamiento de la

cooperativa, se exponen los problemas y los logros y se toman decisiones (se requiere la mitad más uno de los votos).

En la Asamblea General se elige el Comité de Coordinación y Planificación (CCP), constituido por las responsables de las comisiones del trabajo. El CCP representa a la cooperativa en sus relaciones externas y coordina todo el funcionamiento de la cooperativa. Es el organismo más importante y con la mayor influencia acerca del funcionamiento de la cooperativa. En la práctica, la coordinadora (en 1985, de las 8 coordinadoras 5 eran mujeres) y la vice-coordinadora tienen la mayor parte de la responsabilidad y siempre son las personas más importantes³. Generalmente ellas cubren dos o tres años un cargo. A veces hay un canje de cargos entre la coordinadora y la vice-coordinadora por falta de otras personas calificadas. Es interesante mencionar que en la Omar Torrijos, la cooperativa más grande, se contrató después de 1983 a una vice-coordinadora desde afuera; ella trabaja a tiempo completo como responsable de la administración y la tienda percibiendo en 1985 un salario de 10.000 córdobas mensuales.

Cada comisión de trabajo está compuesta por tres personas, de las cuales una es la representante en el Comité de Coordinación y Planificación. La Comisión de Mercadeo es responsable del abastecimiento de materias primas e insumos y de las ventas de los productos elaborados. Según nuestra opinión, se encarga sobre todo de la adquisición de materias primas e insumos; la comercialización de los productos recibe poca atención. En dos cooperativas tienen además una Comisión de Comercialización que debe buscar de manera activa nuevos mercados para vender los productos elaborados.

La Comisión de Vigilancia o de Control y Calidad, es responsable de la producción: calidad, número, uso de maquinaria, uso de materias primas e insumos. En realidad se trata de un cargo para cada socia, según las coordinadoras. Después de 1983, se han aumentado las funciones de esta comisión, controlando en el presente el funcionamiento de la directiva.

La Comisión de Educación se encarga de arreglar y organizar cursos y seminarios. Todas las cooperativas han recibido charlas sobre cooperativismo (un curso obligatorio para conseguir la personería jurídica) de la DIGECOOP. Entre otros se han impartido cursos sobre contabilidad, producción, capacitación y administración. Cabe señalar que en 1983, en La Libertad y la Omar Torrijos las comisiones de educación funcionaban bien; sobre las de las otras cooperativas podemos decir que no funcionaban óptimamente, ya que no se organizaban cursos o seminarios, no se daban charlas sobre aspectos políticos y/o económicos, etc.. Eran mucho más pasivas y esperaban la iniciativa de parte de las instancias estatales. Sin embargo, según nuestra opinión, esta comisión es muy importante para elevar los niveles de escolaridad y capacidad, y desempeñar cargos dentro de la cooperativa, así como para garantizar y facilitar una democracia real y efectiva en las cooperativas.

La Comisión de Finanzas controla las finanzas y la contabilidad. En 1983, en dos cooperativas no existía esta comisión. Cuando dicha comisión existe, su funcionamiento y su utilidad es difícil de descubrir, actuando a veces solamente como tesorería. En principio, todas las socias tienen libre acceso a la contabilidad, sin embargo hay pocas socias que comprenden las cifras presentadas, lo que también explica la debilidad de la Comisión de Finanzas.

La Comisión de Bienestar Social y Relaciones Públicas se responsabiliza como ya lo dice su nombre, del bienestar social de las socias y de las relaciones públicas. Pero en 1983, en la mitad de las cooperativas dicha comisión no funcionaba bien. Preguntando qué servicios prestaba la cooperativa, percibimos que no existía una política bien cristalizada y la respuesta era improvisada; no tienen lineamientos claros sobre como proceder cuando una socia necesita ayuda para algo. En las coopera-

tivas donde existe una política de bienestar social bien definida, los servicios se concentran en ayuda financiera en caso de enfermedad o de embarazo. El aspecto de relaciones públicas recibe muy poca atención.

El Servicio Administrativo, por fin, presta sus servicios administrativos al CCP. Siempre hay una secretaria, que pertenece al CCP; en general toma las Actas y hace la correspondencia. Tres cooperativas tienen sus propios contadores, cuando es así, ellos siempre tienen también otros cargos (por ejemplo: secretario general, bodeguero o administrador general). Uno de estos tres es también socio. Las otras cinco cooperativas tienen un contador medio día promedio por semana. En 1983, los sueldos pagados a los contadores externos fueron altos: 1.000 córdobas promedio por dos días de trabajo al mes, en comparación con los sueldos de los contadores propios, que como promedio fueron de 3.000 córdobas mensuales. Siete de las ocho cooperativas llevan una contabilidad formal (libros, balances, etc.). Aún así la mayoría de las cooperativas requiere asistencia al terreno de la contabilidad. Como hay pocas socias que poseen conocimiento de contabilidad más la debilidad de la Comisión de Finanzas, el contador (que, en principio, no forma parte de la Comisión de Finanzas) tiene bastante poder intelectual en la cooperativa.

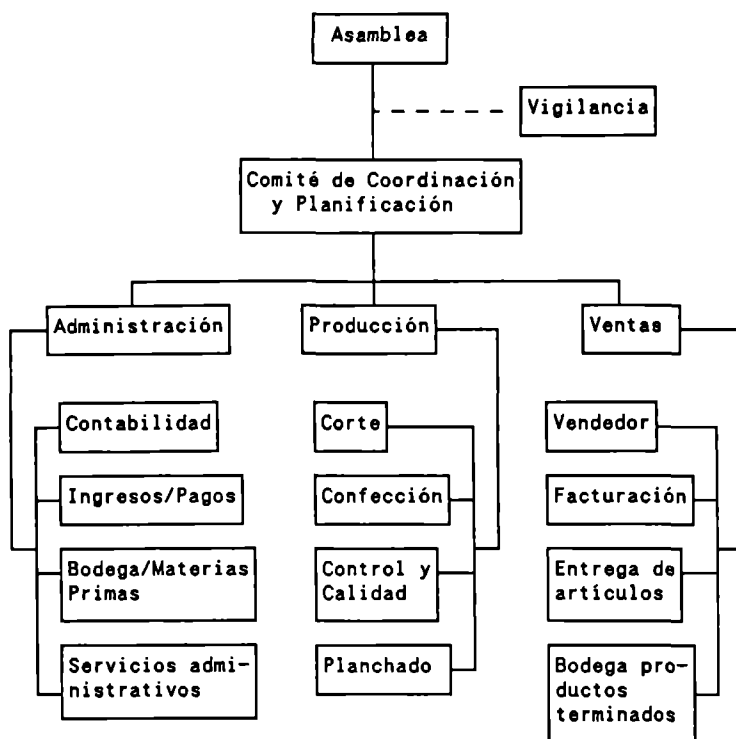
Bodegueros no hay, este cargo cuando es necesario es cumplido por una socia de otro cargo.

Algunas socias cumplen varios cargos. Remuneraciones en dinero para estas tareas no hay, solamente se pagan gastos por viáticos. Las socias con cargos específicos participan también en el proceso productivo como costureras, bordadoras, cortadoras, etc.. Todos los cargos que deben cumplir las socias son rotativos, sin embargo el tiempo para rotar es diferente: la coordinadora y la vice-coordinadora ocupan este cargo por dos o tres años; las responsables de las comisiones en su mayor parte tienen un año ejerciendo un cargo. Entre 1983 y 1985, en tres cooperativas se eligió una nueva directiva; en otras cooperativas se eligió sólo una nueva coordinadora o algunas responsables de las comisiones.

A modo de resumen podemos decir que, en lo general, la estructura formal para las cooperativas, tal como fue preparada por la DIGECOOP, está realizada, tomando en cuenta las limitaciones de algunas cooperativas. En 1983, de todas las socias el 84% participaba en alguna comisión. Por supuesto no se puede decir que la participación real de ellas era la óptima; tenemos la idea de que muchas veces algunas socias manejan toda la cooperativa y el resto solamente participa de una manera pasiva. Se trata aquí de una contradicción entre, por un lado, la organización de las cooperativas a nivel "formal" por parte del estado, y por otro lado, la organización real "informal", en la cual el de mayor desarrollo intelectual, el más poderoso económicamente, etc., domina la cooperativa. A modo de ejemplo, diremos que constatamos, que a veces hay bloques del CCP "contra" las otras socias; existiendo de esta manera el peligro de desarrollar ciertas tendencias jerárquicas.

A pesar de eso, la mayoría de las socias entrevistadas dijeron que existía una democracia efectiva dentro de su cooperativa; algunas eran más críticas. En la Omar Torrijos por ejemplo, la directiva nos dijo en 1985 que la cooperativa funcionaba bien y que había bastante participación de las trabajadoras. Sin embargo, la entrevista que hicimos luego con una trabajadora, parecía contradecir esto. Según ella existía temor de expresarse en la asamblea y eran sólo algunas las que tomaban las decisiones.

Es interesante mencionar que la cooperativa Nueva Nicaragua, que es considerada como la cooperativa mejor organizada en la región III, está organizada por un lado según la estructura formal establecida por la DIGECOOP, pero por otro lado según una estructura interna diseñada por las propias socias (organigrama 9.1).



Organigrama 9.1. Estructura interna de la cooperativa de producción "Nueva Nicaragua".

Esta estructura responde, según ellas, mejor a sus requisitos.

9.4. Empleo y salarios.

En 1983, de las 112 socias, el 81% eran mujeres y el 19% varones. En 1985, de las 187 socias, el 74% eran mujeres. La mayoría de las socias eran anteriormente trabajadoras asalariadas de pequeños talleres o amas de casa que trabajaban como costureras en su casa; en el último caso, los clientes les llevaban la tela y ellas la elaboraban. Por eso, casi todas obtuvieron su experiencia profesional en sus casas⁴. Algunas también habían ido a una escuela/academia para costureras. Casi todas tienen un nivel de escolaridad primaria que va de tercero hasta quinto grado.

Las trabajadoras que ingresaron entre 1983 y 1985, anteriormente trabajaban en pequeños talleres o en su casa y trajeron consigo una máquina propia que tenían en el taller o en su casa; algunas trabajaban en una fábrica. En total, 22 trabajadoras (el 20% del total en 1983) se habían retirado de las cooperativas; 15 se iban por motivos personales, al extranjero, problemas familiares, tener hijos, y 7 fueron expulsadas por indisciplina laboral o por violación de los estatutos; un número pequeño en relación al número total de trabajadoras.



Planchadora de la cooperativa "Nueva Nicaragua" (foto: Jan Triepels).

La mayoría de las socias tienen una edad que se sitúa entre los veinte y treinta años. Casi todas las socias viven cerca de las cooperativas⁵. Ninguna de las cooperativas subcontrata a personas de afuera que trabajan en su casa; sin embargo, 5 cooperativas, sí, emplean a personal no afiliado: se trata generalmente de personal para la administración: contador, mecánico, chofer o limpiadora.

En todas las cooperativas normalmente se trabaja por lo menos 8 horas día. Algunas cooperativas tienen un sistema de control de entradas y salidas de las socias, otras no lo tienen, y según algunas socias esto no es correcto porque no hay suficiente disciplina. Personas desempleadas (temporalmente) o subempleadas (trabajando menos de dos días semanales) por escasez de materias primas normalmente no trabajan, ya que las cooperativas de producción reciben, en principio, el 80% de todas las materias primas que necesitan. Sin embargo, en los meses de la investigación de 1983 habían muchos problemas con el abastecimiento. Cuando hay una escasez de materias primas como la mencionada, se divide la tasa de desempleo entre las socias y ellas trabajan un poco menos.

En algunas cooperativas las socias ganan por trabajo realizado, en otras se les paga un sueldo fijo y hay cooperativas con ambas formas de salarios⁶. Cabe observar que, realmente, no se puede hablar de "salario" con respecto a las cooperativas de producción, ya que no se vende su fuerza de trabajo a un propietario de los medios de producción. Sin embargo, el término "ingreso" no es correcto tampoco, entonces por razones pragmáticas y para facilitar comparaciones, usaremos el término "salario" tanto para las trabajadoras de pequeños talleres, como para las cooperativas y talleres colectivos de producción.

Generalmente se recibe un salario fijo cuando no se puede pagar por trabajo realizado, en razón a la forma misma del trabajo (personas con mucho tiempo ocioso).

por cargos organizativos). La coordinadora y otras responsables pueden trabajar en la producción y ganar a destajo, y además recibir una compensación financiera para su trabajo organizativo. Cuando este trabajo es mucho, a veces se les paga un salario fijo; no existe un sistema único, todo esto depende del tamaño de la cooperativa y el número de personas en la directiva.

En el cuadro 9.2 hemos expuesto los salarios promedio de las costureras y cortadoras de las distintas cooperativas, ellas reciben generalmente un salario a destajo.

Cuadro 9.2. Cooperativas de producción: Salario promedio de costureras y cortadoras y salario básico, en córdobas por mes, 1983 y 1985.

Cooperativa	Costurera 1983	Costurera 1985	Cortadora 1985	Salario básico 1985
H. y M. de M. L.	1.700	21.000	18.000	no hay
Nueva Nicaragua	1.600	15.000	16.000	no hay
Pancasan	.880	16.000	20.000	10.000
COOVEDOL	1.680	12.000	12.000	no hay
Hilario Sánchez	1.800	18.000	12.700	10.800
La Libertad	1.120	15.000	20.000	8.200
Omar Torrijos	2.340	20.000	28.000	sin inf.
Diriomito	1.400	18.000	22.000	no hay
Promedio	1.711	17.129	19.213	

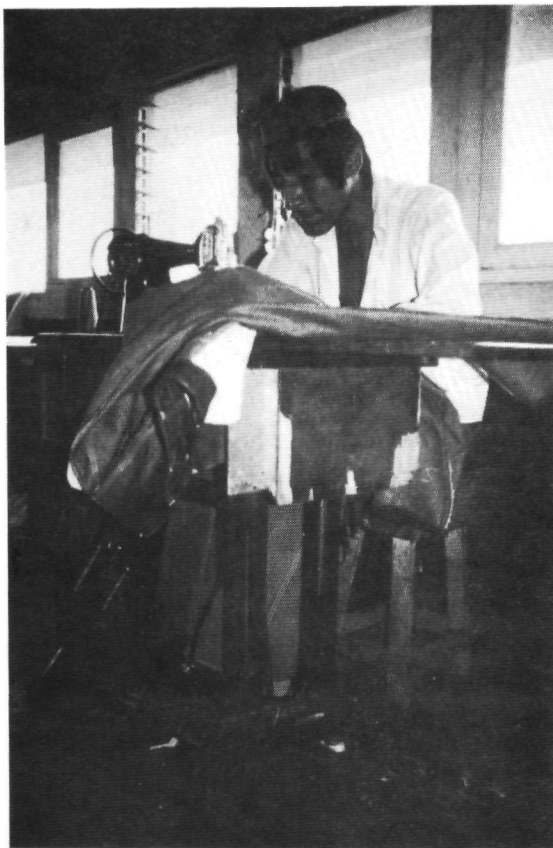
Fuente: Investigación propia.

Entre las cooperativas y sobre todo dentro de cada cooperativa, hay mucha diferencia de los salarios. El dato más interesante es que los salarios de, por un lado, las trabajadoras asalariadas en pequeños talleres privados y por otro lado las socias/trabajadoras en las cooperativas de producción, no se diferenciaban en 1983 (ambos alrededor de 1.700 córdobas al mes), mientras que en 1985 las últimas ganaban casi el doble del salario recibido en los pequeños talleres (17.354 y 9.179 córdobas al mes respectivamente). Es decir, que en dos años se ha incrementado una enorme desigualdad salarial en la rama de vestuario. Las causas de ésta, se deben por un lado, al hecho de que los talleres privados están mucho menos abastecidos, resultado de una política de premios a las cooperativas de producción, y por otro lado al hecho, de que las trabajadoras/socias en las cooperativas de producción perciben ahora parte del excedente que normalmente va a manos de la propietaria del pequeño taller. Pero no sólo se ha incrementado una desigualdad salarial dentro de la rama de vestuario, sino que también entre por un lado, los salarios de las trabajadoras/socias de las cooperativas de producción, y por otro lado, los salarios percibidos en otros sectores de la economía; de los cuadros 5.4 y 9.2 se desprende que, entre 1983 y 1985, el salario promedio nominal percibido a nivel nacional sólo ha sido incrementado 3 veces, mientras que el salario promedio nominal, percibido en las cooperativas de producción, logró un incremento equivalente a 10, llegando éste último en 1985, a ser 1.6 veces mayor al salario promedio nacional⁷.

Para limitar un poco esta desigualdad, el MITRAB y las CCR de la región II y IV, habían establecido en el primer semestre de 1985, un convenio salarial con las cooperativas; este convenio establece los costos de la mano de obra para cada sub-proceso. Al contrario de los colectivos de producción, que forman parte del APP, el

MITRAB no puede aplicar la Ley de Ordenamiento de Salarios (SNOTS: Sistema Nacional de Ordenamiento de Trabajo y Salarios) a las cooperativas de producción. Seis de las 8 cooperativas investigadas valorizaban la fuerza de trabajo según dicho convenio salarial. En la región III todavía no se había establecido tal convenio.

En la mayoría de las cooperativas no existe un salario básico o mínimo establecido, mientras que en dos de ellas (Nueva Nicaragua y Pancasan) aplican un sistema de incentivos o estímulos para aumentar la producción, como por ejemplo subsidios alimentarios (generalmente no hay un comedor propio aunque en algunos casos se tiene un proyecto para instalarlo) o emulaciones. En la Nueva Nicaragua, por ejemplo, si una socia asiste toda la quincena a tiempo completo, no paga la comida de esta quincena; además se le reconoce un día más de su salario promedio. En la Omar Torrijos se experimentó con algunas formas de incentivos, pero no tuvo un buen resultado porque generó problemas de relaciones interpersonales.



Trabajador en la cooperativa "Diriomito".

En 1983, solamente en dos cooperativas (La Libertad y Omar Torrijos), las socias estaban aseguradas en el INSSBI. Dos años después, la gran mayoría de las socias de las 8 cooperativas (el 89%) estaban afiliadas. Sólo en la cooperativa Diriomito aún no se estaba afiliada. En todas las cooperativas las trabajadoras reciben además sus prestaciones sociales y pagos extraordinarios por concepto de: séptimo día, treceavo

mes, vacaciones, y aguinaldo. Las trabajadoras mismas generalmente pueden comprar los productos al precio de venta menos un determinado porcentaje o importe fijo; en la mayoría de las cooperativas la cantidad a comprar por mes es limitada para prevenir la especulación con los productos. Por último hay que mencionar que, igual a la situación en los talleres privados, en ninguna cooperativa las trabajadoras están afiliadas a un sindicato.

9.5. Medios de producción.

La variedad de las máquinas presentes en las cooperativas es muy diversa. Algunas cooperativas tienen solamente unas pocas marcas (sobre todo en aquellas donde toda la maquinaria es de su propiedad) y otras tienen varias marcas (cuando las máquinas son propiedad individual de las socias).

Como podemos ver en el cuadro 9.3, hay muchas diferencias entre las cooperativas con respecto a las máquinas presentes; en 1983, del total, la mayoría (65%) consistía en máquinas a pedal (simples), el 14% eran máquinas eléctricas (o semi-industriales) y el 21% máquinas industriales⁸. En 1985 el 59% era de tipo simple, el 19% eléctricas y el 22% industriales; esta composición corresponde más o menos con la misma en los talleres privados (ver cuadro 7.19).

Cuadro 9.3. Cooperativas de producción: La maquinaria de las cooperativas investigadas, 1983 y 1985.

Cooperativa	1983				1985			
	Número de máquinas				Número de máquinas			
	pedal eléc.	ind.	total		pedal eléc.	ind.	total	
H. y M. de M. L.	6	3	1	10	10	2	1	13
Nueva Nicaragua	8	3	1	12	20	9	1	30
Pancasan	10	2	3	15	19	3	4	26
COOVEDOL	16	0	1	17	14	3	1	18
Hilario Sánchez	7	0	0	7	6	10	1	17
La Libertad	0	0	17	17	0	0	15	15
Omar Torrijos	25	9	0	34	33	1	7	41
Diriomito	8	0	3	11	0	4	8	12
Totales	80	17	26	123	102	32	38	172

Fuente: Investigación propia.

En 1983, el 54% de todas las máquinas, eran propiedad de las cooperativas mismas; siempre las máquinas industriales (como las de *overlock*, cortadoras, remachadoras y máquinas de bordar) son propiedad de la cooperativa, pero también lo son otras⁹. Cabe subrayar que las máquinas de las cooperativas La Libertad y Omar Torrijos son todas propiedad de la cooperativa misma. Las han conseguido de sus dueños anteriores después de, respectivamente la confiscación y liquidación de la vieja empresa; las 15 máquinas industriales de La Libertad ya tienen 15 años y las compraron por un total de 300.000 córdobas, importe que correspondería en 1985 a una sola máquina.

Entre 1983 y 1985 el total de máquinas de las 8 cooperativas creció un 40%; esto por medio de:

- la entrada de nuevas socias, las que trajeron sus máquinas consigo (Omar Torrijos, Pancasan sobre todo);
- donaciones (5 en la Nueva Nicaragua y 5 en Hilario Sánchez);
- la adquisición de nuevas máquinas con ahorros propios de la cooperativa (4 en Nueva Nicaragua, 3 en Hilario Sánchez, 3 en Omar Torrijos);
- y/o la adquisición a través de préstamos (la Diriomito electrificó algunas de sus máquinas a pedal y compró 5 máquinas industriales y 1 a pedal con un préstamo del Banco Popular).

En 1985 el 52% de las máquinas eran propiedad de las cooperativas. Ninguna cooperativa ha comprado las máquinas de sus socias, lo que en principio es el objetivo; generalmente las asociadas no ven la necesidad de centralizar su capital y además no se posee el dinero para hacerlo; basta con ver el hecho de que sólo 10 nuevas máquinas fueron compradas con ahorros propios de la cooperativa. La directiva de la Omar Torrijos nos dijo que existe un cierto temor de invertir en maquinaria, ya que se da gran fluctuación de los precios, nunca se sabe cuál va ser el costo del abastecimiento del siguiente mes. No se posee suficiente reserva para invertir, de manera que sólo se invierte en materias primas e insumos. Tampoco se tiene una programación del importe total para reinversiones, dado que no se conoce el volumen de los excedentes.

Algunas veces, ciertas máquinas no trabajan por escasez de materias primas, o falta de repuestos, además de que algunas máquinas fueron botadas por ser demasiado viejas. Las cooperativas no tienen un mecánico propio, excepto en La Libertad, donde emplean uno (que no es socio) a tiempo completo. Un mecánico del colectivo Idania Fernández en Diriamba llega a veces a visitar la COOVEDOL y la Hilario Sánchez. La Nueva Nicaragua envió a una de sus asociadas a la fábrica ENAVES, para un curso de 9 meses, el que le costaba a la cooperativa 5.900 córdobas al mes.

En el cuadro 9.4 presentamos algunos datos del valor de la maquinaria presente en las cooperativas en 1983 (no investigamos este tema en 1985).

Cuadro 9.4. Cooperativas de producción: Valor total de la maquinaria, valor total promedio por cooperativa y valor per cápita, en córdobas, 1983.

Tipo de maquinaria	Valor total	Valor promedio por cooperativa ^a	Valor per cápita
Maquinaria simple	229.083	32.726 (7)	1.958
Maquinaria semi-industrial	159.350	39.838 (4)	1.362
Maquinaria industrial	512.560	85.427 (6)	4.381
Total Maquinaria	900.993	112.624 (8)	7.701

Notas:

a. Entre paréntesis damos el número de cooperativas que tienen el correspondiente tipo de maquinaria.

Fuente: Investigación propia.

Cuando comparamos estas cifras con las de los 90 pequeños talleres privados (cuadro 7.19), vemos que el valor total de la maquinaria de las 8 cooperativas representa el 28% del mismo en los talleres de la muestra; esto corresponde con relación al empleo (29%). También la intensidad del capital corresponde en grandes rasgos con los datos de los pequeños talleres. Aunque el valor de la maquinaria per cápita varía considerablemente entre las cooperativas, el promedio de las mismas es de 7.701 córdobas por trabajadora, lo que se aproxima al valor per cápita en los pequeños talleres (8.030 córdobas). El valor de la maquinaria industrial per cápita corresponde también; mientras que el valor de la maquinaria simple es un poco mayor en las cooperativas y el de la semi-industrial un poco menor. Es decir, con respecto a la intensidad del capital (maquinaria) no debería existir una diferencia en la capacidad de producción entre talleres privados y cooperativas de producción. En el capítulo 11 compararemos más ampliamente tanto la intensidad del capital como su relación con los salarios percibidos, las cifras del VBP y los precios de los productos terminados con respecto a las tres formas de producción (talleres privados, cooperativas y colectivos de producción).

El tamaño y la calidad del local que tienen las cooperativas es muy variable; algunas tienen buenas facilidades, suficiente luz, buena ventilación, etc.; otras tienen un local que no es adecuado. Ninguna cooperativa tiene realmente posibilidades de ampliarse con respecto al espacio disponible. Algunas alquilan un local, otras tienen el propio o bien hacen uso de un local de la comunidad. Sobre todo cuando un taller pertenece a la comunidad o a una organización de masas, muchas veces se lo usa para otras actividades. Este hecho influye en la producción de manera negativa¹⁰. Está claro que todas las cooperativas aspiran a un local propio.

9.6. Financiamiento.

El financiamiento para el inicio muestra grandes diferencias entre las cooperativas. Cinco cooperativas han recibido formas de crédito o préstamos; entre ellas, del Instituto de Promoción Humana (INPRUH), de FUNDE, del Sistema Financiero Nacional y/o de personas privadas. Las otras tres cooperativas no recibieron préstamos y ellas tuvieron que financiar el inicio con sus propios ahorros, es decir ahorros de las socias que se puso sin interés a la disposición de la cooperativa. Entre las que recibieron préstamos para el inicio, el importe recibido difiere mucho; varía entre los 30 mil y 100 mil córdobas, con un total de 303.757 córdobas. La diferencia en la tasa de interés varía desde un 5% (del préstamo de personas), el 8% en el caso de FUNDE¹¹, hasta el 13% del SFN.

Entre el inicio de la cooperativa y los meses de la investigación en 1983, cinco cooperativas recibieron préstamos, hasta un monto total de 759.333 córdobas¹². Además dos cooperativas recibieron créditos a corto plazo del Banco Popular para financiar su participación en una feria (para comprar materias primas); el monto total era 90.000 córdobas al 6%. Algunas cooperativas recibieron donaciones (una vez de FUNDE, una vez de la FAO y de personas) con un monto total de 62.888 córdobas y 2.300 dólares. El monto total de los créditos entre el período de inicio de las cooperativas y 1983 alcanzaba a 1.063.090 córdobas, de los cuales más de la mitad (el 54%) provino de FUNDE, el 18% del INPRUH y el 28% del estado y de personas particulares. La mayoría de los préstamos provino entonces de instancias privadas. Lo que es remarcable es que aparentemente las cooperativas tenían bastantes problemas en la adquisición de créditos del SFN, probablemente por la mala condición de la contabilidad. Los bancos la exigen muy actualizada y esto faltaba muchas veces en las cooperativas.

Entre 1983 y 1985 la participación de las instancias privadas disminuyó: sólo una cooperativa recibió un préstamo de instancias privadas, se trata de La Libertad, la cual recibió en 1984 un préstamo de 100 mil córdobas de parte de FUNDE. Tres cooperativas rebieron créditos del Banco Popular por un total de 1.8 millones de córdobas, los cuales sin embargo fueron mayormente créditos para capital de trabajo para la feria "la Piñata". Ninguna de las cooperativas recibió donaciones de dinero en este lapso de tiempo, pero si les fue donada maquinaria. Tres cooperativas tenían deudas; la más grave fue la de la Omar Torrijos, que tenía aún una deuda de 1 millón de córdobas, relacionada con la bancarrota de la vieja cooperativa CRISOL. Cabe observar que todas las cooperativas declaraban necesitar préstamos para capital de trabajo.

De todos modos, la provisión de capital por parte de las instancias privadas no ha influido la cooperativización de la rama, por el contrario, el control sobre el abastecimiento por parte del estado ha llegado a ser más decisiva para la misma que el control sobre el capital.

9.7. Abastecimiento.

Para conseguir materias primas, cada cooperativa debe dirigirse, primeramente, al MIND regional o a la Dirección General de Textil/Vestuario (en Managua) para recibir una orden de abastecimiento. Las cantidades asignadas en la orden son calculadas según la producción anterior (o sea las necesidades de la cooperativa) y la cantidad de materias primas disponibles.

En 1983, las cooperativas en las regiones II y IV recibían sus materias primas e insumos de las ERAIN; en la Región III y otras se tenía que ir al Almacén El Pueblo en Managua (posteriormente a 1983 se abrieron también ERAIN en otras regiones del país). La mayoría de materias primas abastecidas a las cooperativas consiste en tela nacional. Las cantidades de tela importada son muy pocas y vienen muy irregularmente. Esto significa que las cooperativas han adaptado sus líneas de producción a la disponibilidad más segura de tela nacional. Aún así, a veces hay problemas por falta de suficiente tela. Hemos obtenido en 1983 algunos datos sobre el abastecimiento de materias primas e insumos. Sin embargo, estos datos son muy incompletos y distorsionados, a causa de la escasez temporal de materias primas, la que se dio durante los meses de la investigación. Cabe señalar también, que habían muchas diferencias entre las cooperativas acerca de la relación asignado/solicitado. Con las pocas cifras disponibles llegamos a la conclusión de que entre 40% y el 50% de las necesidades de tela nacional se podía abastecer en estos meses. Con respecto a la tela importada esta cantidad era mucho menor, más o menos del 15%.

Entre 1983 y 1985 el abastecimiento de tela mejoró considerablemente, aunque todavía era muy irregular. La cantidad de tela asignada en los meses de la investigación en 1985 varía entre el 45% y el 100%, con un promedio del 73% para todas las cooperativas. Por eso no era necesario buscar tela en el mercado negro, al contrario del abastecimiento de insumos auxiliares por parte del estado, el que continuaba siendo muy irregular e incompleto. Generalmente, las cooperativas pueden comprar insumos en la tienda estatal, por un valor del 12% del valor de la factura de tela. Sin embargo, esto no es de ninguna manera suficiente, ya que a veces los insumos no llegan durante meses. Lo que no se puede conseguir en la tienda estatal, debe comprarse en el mercado negro, sobre todo las cremalleras, botones, agujas y encajes; la cantidad que se tenía que buscar en el mercado negro varía en 1985 entre la mitad de la necesidad, hasta la mayoría y a veces incluso abarcaba el total de la necesidad básica. Algunas cooperativas, sobre todo las más alejadas, enfrentan

problemas para conseguir insumos (independientemente de los precios altos). De manera que los precios de los productos elaborados se elevan y es claro que este hecho es negativo tanto para las cooperativas como para el consumidor.

Un problema general que se señaló acerca del abastecimiento era la falta de suficiente capital de trabajo. Dado que las cooperativas tienen que pagar la tela al contado, la falta de suficiente dinero cuando reciben la orden, hace imposible comprar la tela asignada inmediatamente. El plazo es tan corto que muchas veces se vence el plazo para comprar la tela. Por supuesto, este hecho también afecta las posibilidades para conseguir suficiente materias primas. Todos estos problemas han sido causa para que algunas cooperativas hayan tenido que suspender la producción algunas veces, aunque no tan frecuentemente como en los talleres privados.

9.8. Producción.

Con respecto a la división técnica del trabajo, encontramos en 1983, que en seis cooperativas había una especialización baja: cada una de las costureras elaboró un producto determinado (*"lo hacemos en un sólo viaje"*). Dos cooperativas, La Libertad y Diriomito, tenían una especialización alta, es decir que tenían 4 o 5 etapas en la producción: cada una de las socias solamente hacía una etapa, por ejemplo: pegar cremalleras, sujetar botones, o mangas, etc.. La intensidad de la especialización depende mucho de las máquinas disponibles (industriales o corrientes) y del número de trabajadoras. La Libertad tiene sólo maquinaria industrial y siempre había trabajado en cadena.

Entre 1983 y 1985, tres cooperativas habían experimentado con la producción en cadena, sin embargo les resultó difícil: nos dieron argumentos tales como: que las máquinas son mayormente a pedal y no apropiadas para la producción en cadena, que una trabaja más rápida que la otra, que tienen diferentes productos, que la directiva trabaja en la producción y cuando ellas tienen que trabajar en cuestiones organizativas o están enfermas se interrumpe la cadena, y que falta asistencia. Pararon el experimento y volvieron al viejo sistema de producción. Como se puede ver en el cuadro 9.5, aparte de la Libertad, sólo las socias de la cooperativa Diriomito quedaron trabajando en cadena. Ellas compraron nuevas máquinas (5 industriales y motores para electrificar las viejas máquinas a pedal) con un préstamo del Banco Popular; éste asesoró en cuanto al sistema de producción en cadena.

En 1983 fue imposible calcular el VBP de las cooperativas; las cifras recogidas fueron demasiado dudosas e incompletas. El MIND apenas había comenzado a recoger cifras sobre la producción de cada cooperativa. Además constatamos que las cooperativas producían en ese año tan sólo un 60% promedio, de su capacidad.

En 1985, la cantidad de piezas producidas por mes variaba entre las 1.500 y 2.500 piezas por cooperativa y el VBP promedio por cooperativa era alrededor de 1.2 millones de córdobas por mes; cuando calculamos el VBP per cápita llegamos a una cifra de 578.388 córdobas por año en las cooperativas. Es interesante observar que este VBP per cápita es un poco menor que en los talleres privados, donde el mismo alcanza a 712.078 córdobas. Sin embargo, se debe tomar en cuenta aquí que los últimos compran más insumos en el mercado negro, lo que influye en los valores del VBP, además, el VBP per cápita de los talleres privados se ve influido por 7 talleres en el estrato con una capacidad de 11 a 30 trabajadoras con altos valores de producción; estos tienen en 1985 un convenio con el MIND o producen directamente para empresas y/o instituciones del estado.

Cuadro 9.5. Cooperativas de producción: Sistema de producción, Valor Bruto de Producción promedio mensual, y Valor Bruto de Producción per cápita por año, en córdobas, 1985.

Cooperativa	Producción en cadena 1985	Experimentó con producción en cadena	Valor Bruto de Producción mensual	Valor Bruto de Producción per cápita
H. y M. de M. L.	no	si	1.500.000 ^a	1.636.364 ^a
Nueva Nicaragua	no	si	1.500.000	529.412
Pancasan	no	no	1.700.000	886.957
COOVEDOL	no	si	500.000	352.941
Hilario Sánchez	no	no	1.100.000	776.471
La Libertad	si	--	1.140.000	594.783
Omar Torrijos	no	no	1.200.000	276.923
Diriomito	si	si	1.050.000	525.000
Promedio			1.211.000	578.388

Notas:

a. Dichos valores nos parecen sobreestimados.

Fuente: Investigación propia.

Cuando hacemos una estimación aproximada de la producción física anual por trabajadora, llegamos a una cifra de 955 piezas en las cooperativas, mientras que para los talleres privados esta cifra alcanza a sólo 879. En el capítulo 11 elaboramos más ampliamente en la comparación de valores de producción, precios etc.. Lo que se desprende también del cuadro 9.5, es que la producción en cadena no se refleja automáticamente en mayores valores de producción per cápita. Sin embargo, resulta muy difícil comparar dichos valores porque los mismos dependen mucho:

- del tipo de máquinas que se posee, es decir del nivel de tecnificación de la maquinaria (La Omar Torrijos, tiene en su mayoría máquinas a pedal, mientras que La Libertad tiene sólo viejas máquinas industriales);
- del tipo de productos que se elabora y de su valor;
- del canal de comercialización de los productos y el correspondiente excedente que se percibe;
- del VBP proporcionado en la entrevista: por el irregular abastecimiento que reciben es muy difícil estimar el VBP promedio mensual, además, depende del valor de insumos auxiliares que se deben comprar en el mercado negro.

Además, la productividad no depende sólo de si se trabaja en cadena o no, sino que también del resto de la organización del trabajo en la cooperativa, la disciplina, la motivación, etc.. Para saber si el trabajo en cadena en las cooperativas realmente lleva a mayores cifras de productividad y salarios, por lo menos habría que comparar el volumen y tipo de producción per cápita con igual nivel de tecnificación de las máquinas.

Todas las cooperativas producen ropa exterior, destinadas generalmente para hogares con ingresos bajos; algunas cooperativas se han especializado más o menos (Pancasan, Hilario Sánchez, La Libertad, Diriomito) y otras tienen una línea de pro-

ducción bastante amplia. Como ya mencionamos, el sistema de maquilaje no existe en las cooperativas.

La planificación de los productos a fabricar el siguiente mes depende totalmente de la cantidad y del tipo de las materias primas e insumos que se reciben, hecho que impide mucho la eficiencia. La organización del departamento de producción varía mucho; algunas cooperativas tienen poca estructura establecida al respecto, mientras que otras trabajan muy ordenadamente. En la Nueva Nicaragua, por ejemplo, la responsable de bodega registra cada entrega o salida de tela e insumos. Cuando alguien necesita un cono de hilo, lo apuntan, y luego la persona tiene que devolver el resto no utilizado. En la Omar Torrijos, se introdujo la función de cartista, que lleva el control de los insumos, de la producción y de las ventas, y hace un inventario cada 6 meses, además de que el producto que resulta de mala calidad, la misma trabajadora tiene que comprarlo.

El margen de utilidad que se da sobre los costos de producción varía entre el 28% y el 35%. El excedente se distribuye generalmente según los fondos establecidos por la DIGECOOP (ver párrafo 8.2); sólo la Omar Torrijos forma una excepción: el 30% del excedente es distribuido entre las socias (aunque parece que muchas veces no lo hacen y se reinvierte el dinero en materias primas) y el 70% lo es entre los diversos fondos.

El cuadro 9.6 presenta una impresión de los precios que se cobran por los productos elaborados.

Cuadro 9.6. Cooperativas de producción: Precios promedio de venta (sin impuestos) de algunos tipos de prendas de vestir, en córdobas, 1983 y 1985.

Cooperativa	Camisas		Pantalones		Vestidos	
	1983	1985	1983	1985	1983	1985
H. y M. de M. L.	68	--	200	--	250	1.119
Nueva Nicaragua	--	869	--	1.022	--	1.406
Pancasan	140	1.005	--	1.093	190	--
COOVEDOL	110	860	150	869	115	--
Hilario Sánchez	130	1.100	170	1.250	--	1.600
La Libertad	--	963	175	963	--	700
Omar Torrijos	202	790	199	790	323 ^a	2.054 ^a
Diriomito	150	850	170	1.000	200	--
Promedio	133	920	177	998	216	1.206 ^b

Notas:

a. Se trata de un vestido finamente bordado.

b. Sin incluir a la Libertad.

-- Sin información en el momento de la investigación o no se produce.

Fuente: Investigación propia.

Justamente en los meses de la investigación en 1985 se estaban comenzando a aplicar dos tipos de impuestos, el Impuesto Selectivo de Consumo (15% sobre los costos de producción), y el Impuesto General de Ventas (10% sobre el costo de venta neta). Por ello algunas cooperativas pagaban estos impuestos y otras todavía no.

Los precios de venta de 1985 están calculados sin impuestos. Se ve que los difieren mucho debido a variaciones en la elaboración (bordado o no), el tipo de tela. Se constata además el gran incremento de los precios entre 1983 y 1985, tanto en las cooperativas como en los talleres privados (precios de prendas de vestir han tenido un incremento mayor (respectivamente 5.9 y 7.9) al índice general de precios, que se ha incrementado en sólo el 1.0, es decir, los precios de la prendas de vestir producidas en la pequeña industria, visto mayormente incrementados más aún que en otros sectores por la escasez de prendas de vestir. Esto explica también la gran suba de los salarios. Al recabe señalar nuevamente que, tanto en los talleres privados, como en las cooperativas y colectivos, no existen incentivos en los objetivos para mejorar la calidad bajar los precios de los productos, ya que la escasez de prendas de vestir en el mercado es tal, que no es necesario preocuparse por la calidad o competencia¹

9.9. Comercialización.

Acerca de los canales de comercialización hay muchas diferencias entre las cooperativas, causadas por diferencias en la localización (en zonas apartadas, cerca de las ciudades, en carreteras o vías con mucho tráfico) y en los esfuerzos y posibilidades para hacer algún tipo de publicidad¹⁴.



Tienda de la cooperativa "Nueva Nicaragua" (foto Jan Triepels).

En 1983, solamente la Omar Torrijos tenía tienda propia para vender sus productos. Las otras cooperativas no la tenían, pero aún así vendían también directamente al público (sobre todo a la comunidad local). Los precios de los productos vendidos directamente al consumidor son más bajos en comparación con los

cios en el comercio. La diferencia exacta no la pudimos calcular porque la mayoría de las cooperativas no pudo indicarla; la estimaron en por lo menos el 25%.

En el cuadro 9.7 podemos ver que, de todos los productos elaborados, se vendía en 1983 como promedio el 31% directamente al público, el 7% al MICOIN o instituciones del estado y la mayoría (el 62%) a comerciantes y tiendas privadas; sin embargo cabe observar que (al contrario de los datos de 1985) tales porcentajes no representan el correspondiente valor de ventas de las 8 cooperativas juntas, ya que no recogimos datos confiables de los valores de ventas en ese año.

Cuadro 9.7. Cooperativas de producción: Porcentaje de las ventas a cada tipo de comprador, 1983 y 1985.

Cooperativa	Directamente al público		Al MICOIN u otras instituciones estatales		A comisaríatos o empresas		A comerciantes o tiendas privadas	
	1983	1985	1983	1985	1983	1985	1983	1985
H. y M. de M. L.	30	80	30	20	0	0	40	0
Nueva Nicaragua	75	20	25	0	0	80	0	0
Pancasan	50	20	0	50	0	30	50	0
COOVEDOL	10	25	0	50	0	25	90	0
Hilario Sánchez	10	15	0	50	0	35	90	0
La Libertad	0	10	0	50	0	40	100	0
Omar Torrijos	50	80	0	0	0	20	50	0
Diriomito	25	80	0	0	0	20	75	0
Promedio ^a	31	42	7	26	0	32	62	0

Notas:

- a. Los promedios de 1983 representan promedios de los porcentajes individuales de las cooperativas, mientras los de 1985 representan valores de ventas absolutos (no recogimos datos exactos de los valores de ventas en 1983).

Fuente: Investigación propia.

Lo que salta a la vista es que solamente las dos cooperativas de la Región III vendían en 1983 una parte de su producción al estado. En las otras regiones no se habían establecido todavía tiendas estatales del MICOIN.

En 1985 la situación era completamente diferente: ninguna de las cooperativas vendía todavía al comercio. Del valor de las ventas totales promedio de las 8 cooperativas (9.690.000 córdobas promedio al mes), el 42% fue vendido directamente al público, el 26% al MICOIN u otras instancias del estado¹⁵ y el 32% a comisaríatos o empresas estatales. Cuatro cooperativas en la región IV tenían un convenio de comercialización con la tienda regional del MICOIN, llamado COODEPRIN, vendiendo el 50% de su producción a esta tienda. Sin embargo, en algunas cooperativas se había vendido menos a esta tienda en los meses anteriores a nuestras entrevistas, además, exactamente en el mes de la investigación la COODEPRIN no les había comprado nada a las cooperativas por problemas de reorganización de la misma.

La Omar Torrijos tenía un convenio con la COODEPRIN durante 4 meses de ven-

der el 100% de su producción a ésta. El público ya no podía comprar en la tienda de la cooperativa. La cooperativa luego canceló el convenio porque la COODEPRIN no era capaz de comprarles toda la producción, no tenían dinero. Al mismo tiempo, por esta causa, la cooperativa no podía pagar una orden de tela. Según el coordinador, la COODEPRIN no tenía la capacidad de captar toda la producción a nivel regional. La cooperativa volvió al sistema de venta abierta a través de su tienda, asignando tres días en la semana para vender el 80% de su producción. Venden sólo 2 productos por persona para evitar la especulación de los mismos; según el coordinador a veces los comerciantes contratan a personas para comprar en la cooperativa.

Es interesante observar que la cooperativa Héroes y Mártires de Monseñor Lezcano vende por esta razón a través del Comité de Barrio; es decir los habitantes del barrio pueden comprar sólo con su tarjeta de abastecimiento, según su esquema familiar. De hecho, este sistema de comercialización, es decir vender al pueblo consumidor en el propio barrio y en la propia comunidad, tiene preferencia en las cooperativas de producción, mientras que el estado, ve a las cooperativas más bien como unidades de producción a nivel nacional que a nivel local. Se trata aquí de la contradicción entre por un lado, la autonomía de las cooperativas en cuanto a la comercialización de sus productos, y por otro lado la subordinación de la misma al estado, tema que ya mencionamos en el capítulo 6.

Acerca de la pregunta sobre la competencia, seis cooperativas decían en 1983 que no la sintieron por razón de sus precios muy bajos y por la similar o mejor calidad con respecto a otras productoras. Dos cooperativas afirmaron que sufrieron la competencia de otras cooperativas o colectivos estatales de producción. Sin embargo, ninguna cooperativa tenía problemas con la comercialización de sus productos, ni en ese año, ni en 1985, a causa de la gran escasez de prendas de vestir en el país.

9.10. Relación con instancias estatales y otras organizaciones.

Entre las organizaciones que han dado asistencia a las cooperativas se encuentran: la DIGECOOP, el Banco Popular, la FUNDE, el Ministerio de Cultura, el SINAFORP, y el MIND. Las áreas de asistencia más mencionadas eran: las de producción, capacitación, contabilidad, administración y organización. Esto se dió mayormente antes de 1983. Al parecer en este tiempo la DIGECOOP no atendía mucho a las cooperativas de producción, aparte de ofrecerles cursos sobre cooperativismo. Entre 1983 y 1985 se ha incrementado la atención de esta instancia y se ha disminuido la atención de las otras instancias mencionadas¹⁸. Todas las cooperativas son atendidas ahora por la DIGECOOP y esta instancia les ha dado entre otros cursos de relaciones humanas, administración, contabilidad, normación del trabajo, y personería jurídica. Algunos cursos fueron solamente para la Directiva, otras para todas las socias. En general se evalúan los cursos de la DIGECOOP como muy positivos, aunque se piensa que a veces el nivel de los mismos es demasiado alto para llegar a entender realmente, y que aquella debería organizar seminarios más frecuentemente.

Como observación general notamos que la mayoría de las coordinadoras opinaron que la atención de las instancias estatales era positiva, aunque decían que una mejor coordinación entre las mismas, tanto a nivel regional como a nivel nacional, era necesario. Dijeron además, que el proceso de la regionalización del estado (efectuado en 1982) había sido positivo: primero, porque es más fácil ahora conseguir materias primas, por razones geográficas de la localización de las ERAIN y además la comunicación es más fácil, segundo, se ha dado un acercamiento de todas las cooperativas (tanto las cooperativas de producción como las cooperativas de servicio) a nivel regional, llevándolas este hecho una mayor reflexión entre ellas.

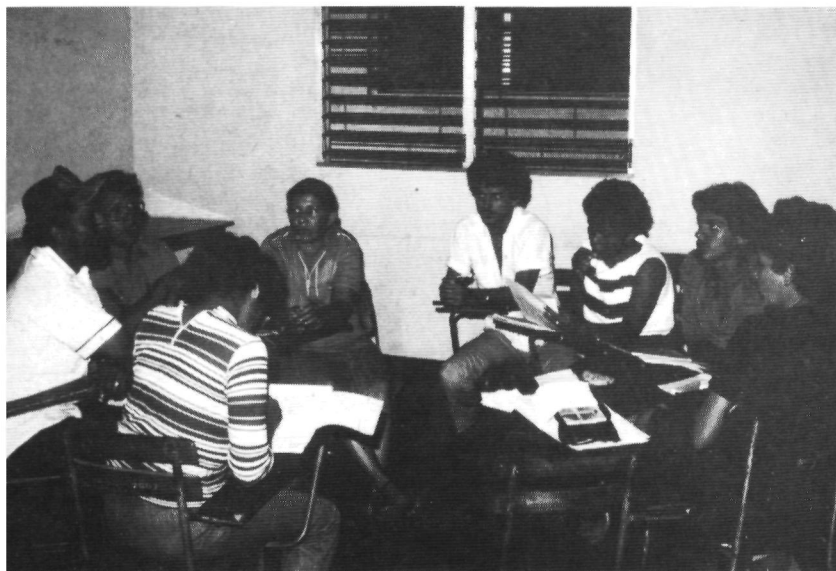
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA		PRESUPUESTO DE PRODUCCION		PRESUPUESTO DE GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	
PERIODO: 1/JULIO/85 AL 30/6/86		PERIODO: 1/JULIO/85/ AL 30/6/84		PERIODO: 1/JULIO/85 AL 30/6/84	
MATERIAL A		MATERIAL B		PRODUCTOS	
VENTAS FINALES DESGLOSE EN MATERIAL DESGLOSE EN UNIDADES		VENTAS PLANEADAS		INVENTARIO FINAL DESGLOSE DE PRODUCTOS TERMINADOS	
DESIGNACIONES REG. PARA LA PRODU. DESIGNACIONES TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	
MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES		MATERIALS TOTALES	

cuanto a la mutua relación con las organizaciones de masas podemos decir que con respecto a las cooperativas de servicio: se trata del hecho de que las cooperativas ayudan a las organizaciones de masas en lugar de lo contrario. Algunas cooperativas con una parte de sus excedentes han financiado proyectos de comunidad (libros y otros equipos para una escuela del barrio, por ejemplo) o batallones de reserva. Otras cooperativas tienen más bien una relación con, por ejemplo sindicatos, ya que venden una parte de su producción. Hay también cooperativas con una buena relación con la AMNLAE¹⁷, y algunas están individualmente afiliadas a esta organización de mujeres.

Problemas señalados.

Al igual que en las cooperativas de servicio, en las de producción, el problema principal es el abastecimiento material es el más elevado, aunque en menor medida, ya que reciben mayor asignación de tela e insumos. Sobre todo el abastecimiento de insumos auxiliares es insuficiente, hecho que obliga a las cooperativas a comprar en el mercado negro. Lo que falta también es el capital de trabajo para el material¹⁸.

Entre los problemas mencionados fueron la falta de repuestos y agujas, la maquinaria y problemas de transporte. Para algunas cooperativas el local forma un problema: algunas no tienen agua, un teléfono y/o servicios higiénicos; incluso es un problema común en algunas cooperativas. El local es muchas veces demasiado pequeño sobre todo en relación con los planes de aumento del empleo, planes que las cooperativas poseen. También les falta un comedor, además de mencionar la falta de capacitación técnica.



Grupo de discusión en el seminario de la DIGECOOP.

9.12. Resumen y conclusiones.

El proceso de organización de las trabajadoras de la rama de vestuario en cooperativas de producción, ha avanzado bastante rápidamente: en 1980 existían solamente 11 de estas unidades, en 1983 26, y en 1985, 70, ofreciendo empleo a 1.279 personas. Sin embargo, aunque el número de cooperativas ha crecido enormemente, las trabajadoras que encuentran empleo en ellas, representan sólo el 15.4% de toda la fuerza de trabajo en la pequeña industria de vestuario.

Las 8 cooperativas que seleccionamos para nuestra investigación se fundaron mayormente entre 1980 y 1982. Casi todas las socias antes trabajaban como asalariadas en pequeños talleres o eran amas de casa y trabajaban en la misma como costureras, algunas para el comercio, otras para clientes privados quienes traían consigo la tela. Todas aportaron sus máquinas y formaron la cooperativa con la ayuda de instancias estatales. Algunas cooperativas emplean también a personal que no es socio de las mismas. Entre 1983 y 1985, el empleo total en las 8 cooperativas aumentó en un 72%.

La estructura interna formal implementada en las cooperativas, ha madurado en los últimos años y parece funcionar bien. Dos cooperativas ya consiguieron la personería jurídica y cuatro estaban, en 1985, en trámites para recibirla. Sin embargo, se observa una contradicción entre, por un lado, la organización de las cooperativas a nivel "formal" por parte del estado, y por otro lado, la organización real "informal"; observamos que hay algunas personas en las cooperativas que tienen demasiados cargos, y por eso demasiado control e influencia, dándose lugar de esta manera a tendencias jerárquicas.

Los salarios de las socias varían mucho. En general, los salarios fijos son más altos en comparación con los salarios a destajo; el salario promedio sumaba en 1985 17.354 córdobas; casi el doble del salario de las trabajadoras en talleres privados. Pero hemos constatado que, no sólo se ha incrementado una desigualdad salarial dentro de la rama de vestuario, sino que también entre por un lado, los salarios de las trabajadoras/socias de las cooperativas de producción, y por otro lado, los salarios percibidos en otros sectores de la economía. En cuanto a la seguridad social, observamos, que casi todas las socias están aseguradas en el INSSBI.

Dependiendo del tipo de las máquinas presentes y del número de trabajadoras existe una baja o alta (relativa) división técnica del proceso de trabajo. En 1985 sólo dos cooperativas producían en cadena; las otras tenían una división técnica baja, sobre todo por razón de tener máquinas a pedal obsoletas y además gran variedad en las marcas de las mismas. El 52% de todas las máquinas fueron propiedad de la cooperativa, el resto quedó en manos de las trabajadoras. La intensidad del capital invertido en máquinas es casi igual al invertido en los talleres privados.

Más de la mitad de las cooperativas han recibido algún tipo de crédito o préstamo en su inicio y/o después; es notable que gran parte de los mismos provinieran de instancias privadas, los de la FUNDE con una tasa de interés mucho más baja que la del SFN y los del INPRUH con una tasa de interés similar a la del SFN. Sin embargo, hemos constatado que el control sobre el abastecimiento por parte del estado ha llegado a ser más decisivo para el desarrollo de las cooperativas que el control sobre el capital. Además, el financiamiento no ha sido suficiente. Las cooperativas no tienen suficientes fondos propios para comprar por ejemplo nuevas máquinas. Ocurre también que no hay suficiente capital de trabajo para comprar la tela asignada.

Aunque reciben mayor asignación de tela que las cooperativas de servicio, las cooperativas de producción también sufren los problemas a nivel nacional con respecto al abastecimiento; ésto se debe a la falta de suficientes divisas y también

porque las fábricas textiles FANATEX y TEXNICA no tienen suficiente capacidad para substituir las importaciones de tela efectuadas. Otro problema muy grande es la adquisición de insumos; gran parte solamente se puede conseguir en el mercado negro a precios muy elevados. Naturalmente, el problema del abastecimiento material influye en los niveles de producción. Una buena planificación de la producción es imposible, ya que depende totalmente, de la cantidad y tipo de materiales que se puedan conseguir en el mes siguiente.

Los productos elaborados se vendían en 1983 todavía en gran parte (el 62%) a intermediarios y al comercio. Después se han establecidos varios convenios de comercialización y distribución con el estado, y en 1985 el 58% de la producción fue vendida a instancias o empresas estatales y comisariatos; el resto fue vendido directamente al consumidor a precios moderados. En cuanto al tema de la comercialización de las cooperativas, hemos señalado una contradicción entre por un lado, la preferencia por la autonomía de las cooperativas en cuanto a la misma, y por otro lado la subordinación de la comercialización al estado, es decir el control sobre la circulación por parte de éste.

La asistencia de parte del estado se ha canalizado cada vez más a través de la DIGECOOP; la ayuda de esta instancia es evaluada positivamente, aunque no es suficiente todavía.

A pesar de los problemas en el pasado y de los actuales, y, aunque algunas cooperativas tienen todavía una estructura débil, casi todas, han tenido un desarrollo positivo. Observamos que en varias cooperativas existen buenas relaciones humanas y bastante alegría y las trabajadoras parecen bien motivadas en su trabajo. Ilustrativo de lo mismo, es lo que nos dijo la coordinadora de la cooperativa Nueva Nicaragua: *"¡Esta cooperativa nos ha costado tanto que de cualquier manera la hacemos avanzar, porque aquí está parte de nuestras vidas!"*. Observamos también que el rol y una actitud positiva de parte de la directiva, y sobre todo de parte de la coordinadora, es muy determinante para la motivación de las otras socias¹⁹.

Casi todas las cooperativas quieren incluso aumentar el empleo, pero existen límites objetivos de desarrollo de sus fuerzas de producción por falta de materias primas, de capital y de espacio.

CAPITULO 10

LOS COLECTIVOS DE PRODUCCION
EN LA RAMA DE VESTUARIO

10.1. Introducción.

Todos los colectivos de producción en la pequeña industria fueron fundados después de julio de 1979. Las características de los mismos son, en principio: la propiedad social de los medios de producción y la co-gestión administrativa la que pertenece tanto al estado como a los trabajadores. La diferencia, entonces, con las cooperativas de producción, es que las últimas son propiedad de los trabajadores mismos y que, en principio, el estado no puede ejercer influencia directa en la administración y gestión de la cooperativa. En los colectivos, los trabajadores son asalariados y, de hecho, la gestión está, principalmente, en manos del estado. Como veremos más adelante, este último constituye una contradicción implícita del colectivo de producción. Se trata aquí de la discusión sobre si los colectivos deben ser considerados como "cooperativas colectivas" o empresas estatales. Veremos como en los últimos años la autonomía de los colectivos se fue deteriorando.

Los colectivos recibieron al principio más atención del estado que las cooperativas; se los consideraron como la máxima fase de organización de la pequeña industria. Después de la regionalización del estado, la gestión de varios colectivos ha sido trasladada a los gobiernos regionales y municipales. En la práctica, dentro de la política, se considera ahora a las cooperativas de producción tan importantes como los colectivos.

10.2. Aspectos generales de los colectivos.

En 1983 existían 13 colectivos estatales de producción en la rama de vestuario, de los cuales 7 pertenecían al programa original de 1979/1980 para la formación de colectivos estatales. Otros tenían distinto origen y se caracterizaban como empresas estatales, tres de estos eran centros de rehabilitación. En el caso de las empresas estatales, el gobierno ejerce una coordinación más directa sobre su administración. En total, los 13 colectivos daban empleo a 308 trabajadoras, de los que el 86% eran mujeres¹.

Entre 1983 y 1985 no se formaron nuevos colectivos, por otra parte, 5 de ellos pasaron a ser mediana industria, quedando 8 colectivos en el programa de abastecimiento de la pequeña industria con un empleo total de 296.

De los 13 colectivos de producción de vestuario que existían en 1983, han sido entrevistados 8 (cuadro 10.1)².

Los 8 colectivos empleaban en 1983 a 211 personas; en los dos años posteriores el empleo creció con el 48% a 313 personas. Seis de los colectivos fueron fundados en 1979 o 1980, dentro del programa para la formación de colectivos estatales, mencionado anteriormente. El HOCASO y el Francisco Saldaña fueron formalmente empresas estatales fundados en 1982 y 1983, respectivamente. En el resto del texto llamamos colectivos de producción a, tanto los colectivos como las empresas estatales y municipales. Cabe mencionar aquí que el colectivo HOCASO pasó de empresa estatal a ser cooperativa de producción en formación. Anteriormente, las máquinas de este colectivo pertenecían a un proyecto del INSSBI, y fueron donadas por Ale-

mania. En julio de 1984 las máquinas fueron entregadas a las mujeres del colectivo. La DIGECOOP desde este momento comenzó a dar cursos de cooperativismo. De manera que ahora existe una estructura cooperativista. Para no influir el análisis de los datos de los colectivos, no hemos incluido al HOCASO en las cifras promedio que se desprenden del análisis cuantitativo para 1985.

Cuadro 10.1. Colectivos de producción: Datos generales de los 8 colectivos de producción investigados.

Colectivo	Ciudad	Fecha de fundación		Empleo total		
		Mes	Año	Fecha de fundación	en 1983	en 1985
Silvia Ferrufino	Managua	3	- 1980	40	30	41
Patria Libre	Managua	11	- 1979	21	21	41
Francisco Saldaña	León	6	- 1983	19	19	27
Martha Angélica Quezada	Nagarote		1979	21	29	37
HOCASO ^a	Corinto		1982	7	13	32
Neysi Ríos	Bluefields	6	- 1980	28	32	54
Luisa Amanda Espinoza	Esteli	11	- 1979	90	43	46
Idania Fernández	Diriamba	5	- 1980	40	24	35
Total				266	211	313

a. HOCASO: Hogar de Capacitación y Comunicación Social.

Fuente: Investigación propia.

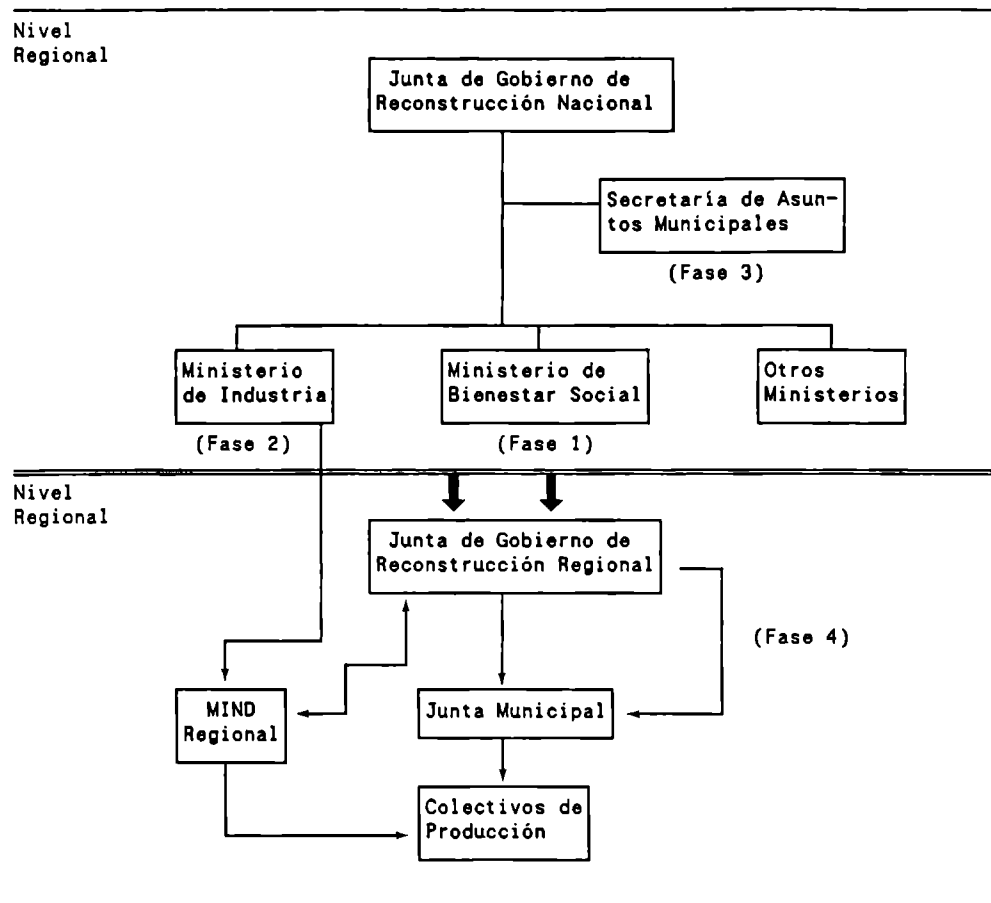
Casi todos los colectivos fueron fundados con la ayuda de donaciones, frecuentemente de países extranjeros³. Una excepción la constituye el colectivo Silvia Ferrufino, fundado a partir de la confiscación de una fábrica privada. Los motivos para la creación de los colectivos radicaban en: hallar una solución para el desempleo, la producción de ropa a precios bajos, eliminar la especulación de intermediarios, la rehabilitación de prostitutas (en el caso del HOCASO y del Francisco Saldaña), y reunir a las costureras del barrio quienes anteriormente trabajaban individualmente. Con la producción en serie, usando materias primas nacionales, se buscó garantizar la demanda local y al mismo tiempo mejorar las condiciones tanto económicas como sociales de las trabajadoras de los colectivos, por medio de la gestión colectiva. Cabe mencionar que en los seis colectivos que ya existían en el año 1980, el número total de trabajadoras disminuyó en un 25% hasta 1983. La causa reconocida dice que en el primer año de funcionamiento había problemas con el comienzo de una nueva forma de producción; se debía trabajar a cambio de un salario muy bajo o a veces solamente por alimentos. La mayoría de las personas que se fueron en este tiempo de los colectivos, lo hicieron por causa económica; otra causa importante, tuvo que ver con una parte del grupo femenino, quienes no podían trabajar dado los problemas con sus esposos o con sus hijos; en cuanto al último aspecto, aunque los colectivos, se fundaron para dar respuesta a las necesidades de las mujeres, no fueron adaptados a las mismas, ya que no tenían una guardería.



Colectivo "Patria Libre" en Managua.

Coordinación de los colectivos a cargo del estado.

io de la creación de los colectivos, la coordinación estuvo en manos d
o de Bienestar Social, MBS (fase 1, ver organigrama 10.1). Este mi
en el caso de muchos de los mismos, la iniciativa de su fundación. Ya
n del MBS respondía, sobre todo a solucionar problemas a nivel de sub
io los de orden social, provenientes de las transformaciones que tenía
dió disolver dicho ministerio [ver también Chamorro & FitzGerald, 19
es, desde el mes de mayo de 1981 nos encontramos con que la coord
colectivos estuvo dirigida por el MIND (fase 2). El MIND coordinaba la
ión, la comercialización, la asistencia a los problemas de producción, e
nto y la capacitación político organizativa. Después, en el mes de Ju
a Secretaría de Asuntos Municipales (SAMU), adscrita a la Junta de G
construcción Nacional, coordinaba los colectivos hasta el mes de ago
fase 3). En estas tres fases los colectivos estaban entonces, bajo u
nación a nivel nacional⁴. Esto significó que estuvieran sometidos a los
s comunes (industriales, políticos, etc.) a nivel nacional.
de el mes de agosto de 1982 los colectivos se encuentran bajo la coord
de las respectivas Juntas de Gobierno Regionales y directamente bajo
ción de las Juntas Municipales (fase 4)⁵. En cuanto a inversiones, pré
s municipios reciben instrucciones de la Junta a nivel regional. Forma
ectivos todavía están sometidos a los lineamientos proyectados a nivel

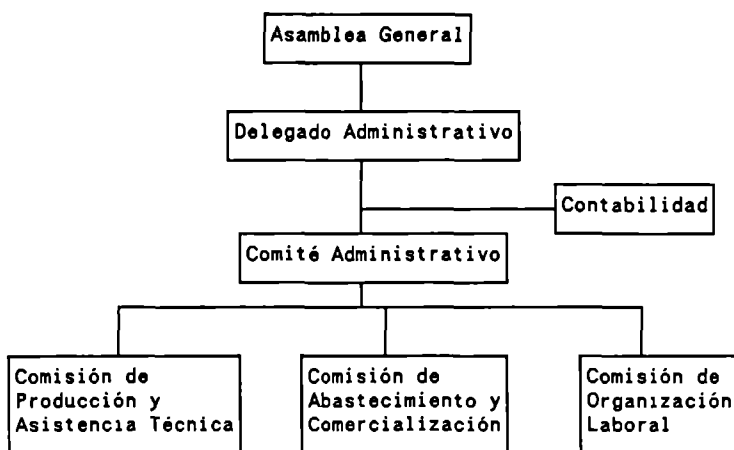


Organigrama 10.1. Desarrollo de la coordinación sobre los colectivos de producción, 1979-1982.

Anterior al traslado de la coordinación, los colectivos tenían contacto entre sí, en reuniones nacionales, y de esta manera intercambiaban sus experiencias. Más tarde, casi ya no existía contacto, funcionando de esta manera más aisladamente⁶. Con el proceso de regionalización ha cambiado también el vínculo con el MIND; formalmente el MIND tiene que contribuir a crear lineamientos acerca de la política industrial de la región, esto significa que el MIND tiene un vínculo indirecto con los colectivos; sin embargo, en el caso de las empresas estatales se da un vínculo directo entre el colectivo y el MIND regional. El MIND regional les da asistencia técnica, porque los municipios no tienen capacidad suficiente para coordinar las empresas.

10.4. Estructura organizativa de los colectivos.

Por el hecho de estar cogestionado y administrado tanto por el estado como por las trabajadoras, los colectivos tienen una estructura organizativa diferente a las de las cooperativas. En el año 1980 se ha constituido una organización específica para desarrollar la participación de las trabajadoras en la dirección del colectivo [MIND, 1980a] (organigrama 10.2).



Organigrama 10.2. Estructura interna de los colectivos de producción.

Como parte de nuestro estudio de 1983 investigamos el funcionamiento de esta estructura organizativa en la práctica. Primero hay que mencionar que ningún colectivo tenía en este año la personería jurídica; tampoco tenían escritura de constitución, aunque sí, reglamentos internos.

Cada colectivo tiene un Delegado designado por un organismo superior (el MIND regional), que es el responsable directo, y un contador; excepto el colectivo de Corinto el que en 1983 estaba bajo la gerencia del proyecto de INSSBI, del que formaba parte. El delegado coordina el trabajo, maneja los recursos financieros, a veces da capacitación política y algunos dan instrucción sobre el carácter social del colectivo. También da orientaciones de trabajo en colaboración con el gobierno municipal. Cabe mencionar que en general el delegado y el contador son hombres, a diferencia de las trabajadoras las que son sobre todo mujeres (a diferencia de las cooperativas de producción, donde las coordinadoras son también sobre todo mujeres). En cada colectivo hay un Comité Administrativo de tres representantes (1 por cada Comisión) de las trabajadoras. En seis colectivos éstas son mujeres que trabajan también en el proceso productivo, casi siempre se trata de un trabajo organizativo voluntario. En dos colectivos (Silvia Ferrufino y Luisa A. Espinoza), algunas representantes del sindicato pertenecían en 1983 al Comité Administrativo.

Las trabajadoras participan en la dirección del colectivo en forma directa por medio de las obligatorias y periódicas Asambleas Generales de análisis y discusión de toda la problemática del colectivo, y en forma indirecta mediante su sindicato. La Asamblea de trabajadoras es la máxima instancia de decisión del colectivo que se reúne una o dos veces mensualmente. Las competencias globales de la Asamblea General en los colectivos son: hacer programaciones para el mes siguiente, evaluar las

fallas en la producción y la situación financiera, y discutir la problemática de materias primas. Además se discute entre otros la disciplina laboral y se dan charlas sobre temas económicos, políticos e ideológicos en general⁷. Se toman decisiones por medio de la votación. Promedialmente el 90% de las trabajadoras de cada colectivo está presente en la Asamblea, cuya presencia es obligatoria. En algunos colectivos hay también personas de afuera que están presentes en las Asambleas, como los delegados del municipio a donde pertenece el colectivo, o representantes de la AMNLAE y la CST. En las empresas estatales se daba el hecho de influencia directa desde afuera del colectivo: como era el caso del colectivo Francisco Saldaña, por parte de una coordinadora del MIND regional; en el caso del colectivo de Corinto, se trataba de la gerencia del proyecto del INSSBI, del que formaba parte.

En cada colectivo hay personas con cargos concretos, pero no siempre están presentes las tres Comisiones (en tres colectivos faltaba en 1983 la Comisión de Organización Laboral). La Comisión de Producción y Asistencia Técnica tiene las siguientes funciones: división del trabajo, control de calidad, control del proceso productivo, de la eficiencia, y del mantenimiento de la maquinaria. La Comisión de Abastecimiento y Comercialización abarca las siguientes funciones: compras de materias primas e insumos, administración del almacén, los contratos de ventas y compras, y la promoción de ventas. La Comisión de Organización Laboral reúne las siguientes funciones: la disciplina del trabajo, contrato y despedida del personal, bienestar social/cultural, trabajo voluntario, incentivos, instrucción política, integración a las milicias y vigilancia del colectivo.

Según el manual de funciones internas del año 1980 [MIND, 1980a], los colectivos deben establecerse sobre un sistema de planificación. El estado y específicamente la dirección de los colectivos deben elaborar planes directivos, los que deben ser obligatoriamente cumplidos por las unidades productivas. Planes a corto plazo se elaboran en el propio colectivo en base a su situación concreta. Los planes se elaboran mensualmente y al final del mes se debe presentar la evaluación de su cumplimiento. Sin embargo, observamos que en ningún colectivo había en 1983 una planificación sistemática. En siete de ellos el delegado elaboraba los planes. En el HOCASO la gerencia del proyecto del INSSBI realizaba hasta 1984 la planificación. En el caso de los colectivos de Managua, los delegados, en colaboración con la Junta de Reconstrucción de Managua, hacían la planificación. Pudimos constatar también que faltaban planes directivos, excepto para los colectivos de Managua. Con frecuencia la Junta Municipal no tiene la capacidad para ayudar con los planes directivos.

En lo general se puede decir que en 1983 habían muchas diferencias en el funcionamiento de la organización entre los colectivos. En cuanto a la estructura formal tal cual fuera desarrollada en 1980, diremos que en la práctica, no se daba tan claramente; por otra parte, en algunos colectivos solo unas pocas personas se ocupaban de los diferentes cargos de la organización. A modo de ejemplo: en el colectivo Martha A. Quezada habían solamente 4 personas que realizaban todas las actividades administrativas, el delegado del mismo realizaba casi todo, mientras que las tres mujeres de la organización solo prestaban ayuda y accedían a pocas funciones concretas. Constatamos el peligro del gran poder que tiene el delegado, mientras que las trabajadoras no tienen suficiente conocimiento sobre aspectos organizativos y no pueden participar efectivamente en las decisiones. En el caso del colectivo mencionado, cabe señalar además que este funcionaba con gran autonomía, no habiendo casi control de parte del delegado de la Junta Municipal; además de no tener esta la capacidad para coordinar el colectivo.

En otros colectivos se daba una mayor dispersión de cargos; pero siempre se enfrentaba el problema de la falta de conocimiento de las trabajadoras para desempe-

ñar cargos de responsabilidad; cabe señalar que esta falta de conocimiento es mayor que en las cooperativas de producción, donde las trabajadoras tienen en general un nivel de educación un poco más elevado. Frecuentemente unas pocas personas tenían la capacidad requerida para ocupar cargos específicos. En cuanto a la contabilidad, cabe mencionar que los colectivos tienen una contabilidad formal, es decir que llevan libros, hacen balances, etc.. Sin embargo, solamente el contador tiene conocimiento de la misma. En principio, las trabajadoras tienen acceso a la contabilidad, pero no la entienden y no pueden controlarla o criticarla, tampoco en muchos colectivos hay control de la contabilidad por parte de la Junta Municipal que tiene la coordinación. Aquí falta también conocimiento y capacidad para asistir a las colectivos.

Diremos que las trabajadoras entrevistadas en 1983 señalaron que existía cierta democracia en su colectivo. Esto traduce la conformidad con el funcionamiento, pero nos aclararon también que no querían más responsabilidades, hecho que según nuestra opinión respondía a la falta de capacidad. Algunos delegados no contaban con la crítica y apoyo de las trabajadoras, en cuanto a brindar alternativas acerca de soluciones, decisiones y planes.



Colectivo "Neysi Rios" en Bluefields.

Entre 1983 y 1985 la estructura organizativa cambio considerablemente. En la mayoría de los casos, desaparecio la Asamblea General como órgano más alto de decisión, aunque se reune todavia regularmente para ser informado de las mismas. Alternativamente se constituyo un sindicato interno que tiene de 2 a 5 representantes en la directiva. Esta ultima a su vez cuenta con el delegado (ahora denominado director) y las responsables de las Comisiones, las que pueden ser mas de 3. En algunos casos hay tambien un representante de la CST en la directiva. En la práctica diaria el director toma las decisiones, pero el consulta al sindicato y a las responsables de las areas. El sindicato se reune regularmente con las trabajadoras.

Los argumentos para terminar con la Asamblea General como instancia decisiva fueron (según los directores) entre otros que: *"no funciona dada la variedad de opiniones, las que no facilitan una gestión efectiva"*; *"se debe tomar decisiones serias ahora"*; *"falta la experiencia de las trabajadoras para tomar decisiones"*; y por ultimo: *"se debe consultar a la Asamblea para cada decision menor, lo que es ineficiente"*. Pero a fondo tambien tiene que ver con la discusion ya mencionada sobre si los colectivos deberian ser considerados como "cooperativas colectivas", funcionando de manera autónoma, adaptandose a las leyes del mercado, o como empresas estatales, subordinadas a los planes economicos a nivel nacional. Podemos constatar que, en los últimos años, la vision de la subordinacion de los colectivos a las decisiones del estado, ha ganado en importancia.

Sin embargo, las trabajadoras que entrevistamos no estaban de acuerdo con la desaparición de la Asamblea General como instancia decisiva, dijeron que disminuyó enormemente la participacion de las trabajadoras en la gestion del colectivo; se sienten ahora, simplemente como trabajadoras asalariadas. Solo en el colectivo Luisa A. Espinoza la Asamblea General funcionaba como tal todavia. Todo este colectivo es dirigido por las trabajadoras. La delegada salio del mismo personal y fue reeligida. En otros 5 colectivos hubo cambio de delegado o de director por varios razones, y el MIND regional nombro otros. En solo algunos casos se cambiaron las responsables de las Comisiones.

Dos colectivos, Neysi Ríos e Idania Fernandez, pasaron a ser mediana industria, abasteciendose ahora directamente de las fabricas textiles a traves del MIND en Managua y ya no a traves de las ERAIN. Idania Fernandez incluso tiene ahora un Comité de Empresa (como en las demas empresas del APP), que esta formado por el director, el responsable de produccion, el responsable de finanzas, el secretario general del sindicato de trabajadoras, un delegado de la CST y el delegado del FSLN regional. También aquí, son en la practica, los responsables de las areas y el director los que toman las decisiones. Solo este colectivo tiene la personeria juridica; otros dos están en tramites para recibirla.

Ya mencionamos que el HOCASO se transformo en una cooperativa de produccion en formación; allí existe todavia la Asamblea, que se realiza cada 15 dias, donde se toman las decisiones y se ha elegido la coordinadora. Las trabajadoras opinaron que ahora tienen mayor participacion en las decisiones y se sienten mas comodas porque ya no tienen ningun jefe.

10.5. Empleo y salarios.

En 1985, de las 281 trabajadoras (sin el HOCASO) el 82% eran mujeres; el porcentaje varia entre el 52% (Francisco Saldaña) y el 93% (Neysi Ríos). Los hombres muchas veces desempeñan el cargo de. contador, chofer, bodeguero, mensajero o director.

La experiencia profesional de las trabajadoras abarca una variación que va desde la obrera asalariada en pequeña y mediana industria (38%) hasta trabajo casero (25%). En el caso de las dos empresas estatales o centros de rehabilitación (HOCASO y Francisco Saldaña), las trabajadoras aprendieron su profesión por medio de un curso; antes no tenían ninguna experiencia profesional, la mayoría eran prostitutas. En general el nivel de escolaridad de las trabajadoras en los ocho colectivos va hasta el tercer grado de la educación primaria. Este nivel bajo es suficiente para su profesión como costurera o planchadora, pero como se ha indicado antes, el mismo obstaculiza sus posibilidades para desempeñar cargos organizativos.

Como señaláramos, el empleo creció entre 1983 y 1985, con el 48%; sin incluir al HOCASO con el 42%. Las nuevas obreras que ingresaron trabajaban anteriormente en otras fábricas, en pequeños talleres o en su propia casa; generalmente no trajeron sus máquinas (al contrario de la situación en las cooperativas de producción, donde es más o menos una condición), porque no las poseían. Según el director del colectivo Martha A. Quezada, las trabajadoras que se desempeñaban en pequeños talleres, pasaron a trabajar al colectivo, dado el bajo nivel de abastecimiento de los talleres.

En total, 37 trabajadoras (19% del total en 1983) se habían retirado de los colectivos después de 1983; 6 fueron expulsadas por indisciplina laboral o robo, y 31 se iban por motivos personales: por traslados, por razones de salud, o por motivos salariales. En el Francisco Saldaña por ejemplo, colectivo con los salarios más bajos, 3 personas se fueron al comercio a vender pollo y frutas⁸.

La mayor parte de las trabajadoras tienen entre los veinte y cuarenta años, las mujeres menores de veinte años y mayores de cuarenta años forman una minoría (respectivamente 5% y 10%). Cabe mencionar que, de las 24 mujeres entrevistadas en los colectivos en 1983, el 78% eran solteras, teniendo de dos a tres niños menores de dieciséis años como promedio. Las trabajadoras viven generalmente muy cerca de los colectivos, es decir de sus lugares de trabajo, en una ciudad grande como Managua, viven en el mismo barrio, y en ciudades pequeñas o pueblos, viven en la misma ciudad o en el mismo pueblo.

Una característica más de las trabajadoras, es que han vivido siempre en los mismos lugares actuales, es por ello que no son migrantes. Se puede concluir entonces que los colectivos dan empleo a la población local.

En todos los colectivos se trabaja 8 horas diarias, durante 6 días de la semana (sábado medio día). Hasta ahora no había mucho subempleo, ni trabajadoras que estuvieran desempleadas temporalmente en los colectivos, ya que éstos recibían generalmente casi todas las materias primas que necesitaban. El tipo de remuneración que predomina en los colectivos es salario a destajo, para las trabajadoras que trabajan en el proceso de producción (costureras, bordadoras)⁹. Las cortadoras, y el personal que trabaja fuera de la producción (como promedio el 20% del personal) por ejemplo, delegado, contador, vendedor, personal de limpieza, y auxiliares, reciben un salario fijo. En el cuadro 10.2 hemos hecho un listado de los salarios promedio de las costureras y cortadoras de los colectivos.

Al igual que entre las cooperativas de producción, entre los colectivos y dentro de los colectivos existe mucha diferencia en los salarios. El salario del director varía en 1985 entre los 18.100 y 24.600 córdobas al mes. Cuando comparamos los salarios promedio de las trabajadoras en colectivos con los mismos recibidos en cooperativas de producción y pequeños talleres, observamos que en 1983 casi no había diferencia: en las tres diferentes unidades de producción se ganaba alrededor de 1.700 córdobas al mes¹⁰.

Cuadro 10.2. Colectivos de producción: Salario promedio de costureras y cortadoras y salario básico, en córdobas por mes, 1983 y 1985.

Colectivo	Costurera 1983	Costurera 1985	Cortadora 1985	Salario básico 1985
Silvia Ferrufino	1.500	15.000	11.800	7.200
Patria Libre	2.300	13.000	11.800	7.200
Francisco Saldaña	1.960	7.600	--	7.200
Martha A. Quezada	1.968	12.000	9.900	no hay
HOCASO	1.400	14.000	14.000	no hay
Neysi Ríos	1.400	8.500	7.500	7.200
Luisa A. Espinoza	1.500	10.500	15.400	7.200
Idania Fernández	2.000	10.000	13.000	7.200
Promedio	1.699	11.184 ^a	11.482 ^a	

Notas:

a. Sin incluir al HOCASO.

-- Sin información.

Fuente: Investigación propia.

Ya constatamos en el capítulo anterior, que entre 1983 y 1985 se había dado una enorme diferencia en los salarios promedio recibidos en los pequeños talleres (9.179 córdobas al mes) y en las cooperativas de producción (17.354 córdobas al mes). En los colectivos el salario promedio de las trabajadoras sumaba en 1985 11.211 córdobas; mucho menos entonces que en las cooperativas de producción. La causa de esta divergencia es que en la mayoría de los colectivos se había, durante los meses de la investigación de 1985, comenzado a aplicar poco a poco el Sistema Nacional de Ordenamiento de Trabajo y Salarios, el SNOTS. Esto vino a ser obligatorio para los colectivos, igual que en las otras empresas del APP, pero no para las cooperativas de producción, hemos visto que en el caso de éstas el MITRAB trató de establecer convenios salariales. Es decir, los salarios en los colectivos se ven limitados por la obligatoria normación del trabajo en las empresas del APP, lo que es otra ilustración del hecho de que el estado considera a los colectivos como empresas estatales y quiere administrarlos como tal. Observamos durante nuestras entrevistas con las trabajadoras que la normación de los salarios provocó mucho descontento entre ellas¹¹.

En casi todos los colectivos existe ahora un salario básico. En la mayoría de los mismos existe también un sistema de estímulos para aumentar la producción y la disciplina de las trabajadoras, por ejemplo, en la forma de emulaciones en cuanto a la mejor disciplina y participación, o, para las cortadoras, una cantidad de dinero cuando llegen a una determinada cantidad de piezas cortadas¹². En ningún colectivo existe un comedor; en algunos casos existe sin embargo un subsidio alimentario, dependiente del salario que tengan. Las trabajadoras en los dos colectivos en Managua, reciben su comida gratis de la Dirección de Empresas de la Junta de esta ciudad.

En 1983 en cinco colectivos las trabajadoras estaban aseguradas en el INSSBI, es decir que recibían una ayuda financiera por parte del INSSBI en caso de enfermedad; en algunos colectivos se daba también un suplemento a la parte abonada por esta instancia. Otros servicios que se encontraban en algunos colectivos eran: subsidio para mujeres embarazadas, ayuda por concepto de viáticos, préstamos personales,

la posibilidad para almorzar en el colectivo, atención médica y medicamentos a precios bajos o gratuitos cuando lo necesitaban, y un Centro de Desarrollo Infantil contiguo al colectivo, donde las mujeres podían dejar a sus niños. En cinco colectivos determinaban en la Asamblea General qué servicios prestaría el colectivo. En el colectivo de Corinto la gerencia del proyecto la determinaba, en el colectivo Martha A. Quezada lo decidía el Comité Administrativo y en el colectivo Neysi Ríos solamente el delegado.

En 1985 todas las trabajadoras de los colectivos estaban aseguradas en el INSSBI, sin embargo éste no pagaba el salario completo en caso de embarazo, de manera que el colectivo debía de abonarlo. En el caso de dos colectivos, incluso tenían un seguro de vida para sus trabajadoras en el Instituto Nicaragüense de Seguros y Reaseguros (INISER). En todos los colectivos se recibía además prestaciones sociales (séptimo día, treceavo de mes, vacaciones, aguinaldo). Al igual que en las cooperativas de producción, las trabajadoras de los colectivos generalmente podían comprar los productos al precio de venta menos un determinado porcentaje, la cantidad a comprar es limitada. En 1985 se discutía sobre el cambio de este sistema y el llegar a facilitar a las trabajadoras de los colectivos, el derecho a comprar en los supermercados del MICOIN (sistema de CAT, Centro de Abastecimiento de los Trabajadores, para trabajadores del sector estatal); sin embargo, todavía no se había definido la categoría a aplicar.

10.6. Medios de producción.

Al igual que en las cooperativas de producción, la variedad de las máquinas presentes en los colectivos es grande. Cada colectivo tenía en 1983 de cinco a siete diferentes marcas, entre las cuales frecuentemente vemos la Brother, Juki, Pfaff, Singer y Unión. En el cuadro 10.3 están especificada la cantidad y tipo de máquinas que tiene cada colectivo (no incluimos tijeras, planchas etc.).

Cuadro 10.3. Colectivos de producción: La maquinaria de los colectivos investigados, 1983 y 1985.

Colectivo	1983				1985			
	Número de máquinas				Número de máquinas			
	pedal eléc.	ind.	total		pedal eléc.	ind.	total	
Silvia Ferrufino	0	0	22	22	0	0	22	22
Patria Libre	0	0	21	21	0	0	31	31
Francisco Saldaña	15	2	0	17	17	2	8	27
Martha A. Quezada	3	0	32	35	2	1	37	40
HOCASO	11	0	2	13	28	3	1	32
Neysi Ríos	4	4	20	28	16	6	23	45
Luisa A. Espinoza	8	1	32	41	0	0	32	32
Idania Fernández	0	3	24	27	0	3	30	33
Totales	41	10	153	204	63	15	184	262

Fuente: Investigación propia.

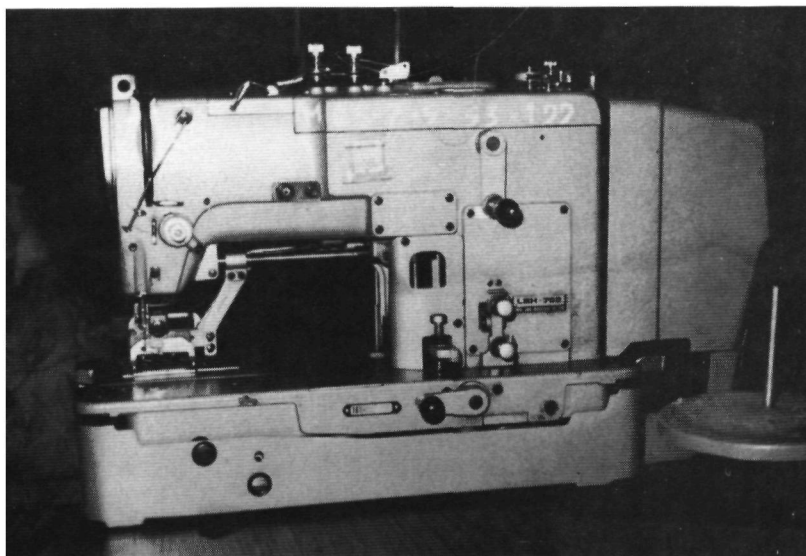
amos que 6 de los 8 colectivos tienen predominantemente maquinaria, decir se asemejan a empresas del APP. Las dos empresas estatales (de n) forman una excepción, trabajando solamente con máquinas a pedal. La gran mayoría de las máquinas (el 75%) consistía en 1983 en máquinas simples; sólo el 20% eran de tipo simple y el 5% eléctricas¹³. En 1985, estos datos diferían poco, siendo el 70% de tipo industrial. Cabe observar que los datos difieren considerablemente con los encontrados en las cooperativas y los pequeños talleres privados, donde la mayoría de la maquinaria es simple.

Una característica de los colectivos, entre otras, es que casi todos han obtenido máquinas por medio de donaciones, tanto nacionales como internacionales (Alemania, Suiza); sólo el colectivo Silvia Ferrufino ha obtenido sus máquinas por la confiscación de una fábrica privada. La mayoría de los colectivos usaban máquinas a pedal en el tiempo de su fundación. Dos colectivos ya habían comprado algunas máquinas con sus propios ahorros antes de 1983. Cabe observar que la maquinaria es propiedad del colectivo (o sea forma parte del AF) y en otros casos no tienen máquinas propias.

Entre 1983 y 1985 el total de máquinas de los colectivos creció un 20% (HOCASO); esto por medio de:

la adquisición de nuevas máquinas con ahorros del colectivo (34 máquinas compradas por el Neysi Rios por ejemplo compró 16 máquinas de personas que las tenían en sus casas y ya no trabajaban);

donaciones, el Martha A. Quezada recibió una donación de Solidaridad Internacional de Bélgica de 11 máquinas industriales y el colectivo Luisa A. Esquivel recibió 32 máquinas industriales, también donadas por Bélgica; las máquinas que anteriormente se las regalaban a un nuevo colectivo y a una escuela.



Predominancia de maquinaria industrial en los colectivos.

Sin embargo, varias máquinas están paradas por falta de repuestos. Al contrario de las cooperativas de producción, los colectivos tienen generalmente su propio mecánico, que es empleado del colectivo. Lo que salta a la vista también cuando comparamos el desarrollo de la maquinaria entre cooperativas y colectivos de producción, es que los colectivos han sido capaz de comprar más máquinas nuevas con el excedente del colectivo. La razón se debe, probablemente, a que los excedentes de los colectivos son mayores, a causa de los menores gastos salariales en comparación con las cooperativas de producción, lo que a su vez es causado por la normación de los salarios en los colectivos por parte del estado. Por otro lado, los colectivos también recibieron mayores donaciones, ya que a través de las instancias estatales disponían de mejores vías para acceder a las donaciones extranjeras. Ambos factores hacen que los colectivos tengan maquinaria más avanzada que en las cooperativas.

El cuadro 10.4 enseña algunos datos del valor de la maquinaria presente en los colectivos en 1983 (no investigamos este tema en 1985).

Cuadro 10.4. Colectivos de producción: Valor total de la maquinaria, valor total promedio por colectivo y valor per cápita, en córdobas, 1983.

Tipo de maquinaria	Valor total	Valor promedio por colectivo ^a	Valor per cápita
Maquinaria simple	190.450	38.090 (5)	903
Maq. semi-industrial	87.420	21.855 (4)	414
Maq. industrial	2.844.266	406.324 (7)	13.480
Total maquinaria	3.122.136	390.267 (8)	14.797

Notas:

a. Entre paréntesis damos el número de colectivos que tienen el correspondiente tipo de maquinaria.

Fuente: Investigación propia.

Cuando comparamos este cuadro con el cuadro 9.4, se observa que el valor promedio de toda la maquinaria en los colectivos, es casi 3.5 veces mayor que el valor promedio para las cooperativas de producción, lo que es causado casi exclusivamente por la preponderancia de maquinaria industrial en los primeros. Naturalmente que esto influye también en el valor de la maquinaria per cápita total en los colectivos, y aunque hay gran variación entre los colectivos, el promedio es casi el doble del mismo en las cooperativas de producción, siendo el valor de la maquinaria industrial per cápita incluso 3 veces mayor.

Al igual que en las cooperativas, el tamaño y calidad del local que tienen los colectivos a su disposición es muy variable. En algunos casos es alquilado, en otros es propiedad del colectivo. Los colectivos Patria Libre, Francisco Saldaña y el HOCASO estaban en 1983 ubicados en lugares muy pequeños e incómodos. Había falta de espacio y para tener una idea diremos que el tamaño promedio de los talleres donde se producía era de 42 metros cuadrados. Varios colectivos recibieron posteriormente un nuevo local. El Francisco Saldaña debía entregar su local a un batallón de milicias pero el nuevo taller era también pequeño, lleno de polvo y mal iluminado. El HOCASO recibió un nuevo local con gran esfuerzo ya que tuvieron que tomar una casa como medio de presión para que les alquilaran el actual local que poseen.

En el caso del colectivo Patria Libre, el local tiene goteras, de manera que era se mojan las máquinas, la tela, etc.. Esperaban a fines de 1985 recibir un edificio muy cómodo. También los otros colectivos no mencionados se encuentran en un edificio bastante bueno en comparación con otros.



Espacio insuficiente en el colectivo "Luisa Amanda Espinoza", 1983 (foto: Josée Bours).

Financiamiento.

Hemos visto, la mayoría de los colectivos recibió sus máquinas por mecenas. Las dos empresas estatales, Francisco Saldaña y HOCASO, obtuvieron préstamos del INSSBI¹⁴. Tanto el INSSBI como los bancos del SFN tenían una tasa de interés adaptada para colectivos del 12%, lo que representaba un 10% menos que el que los bancos tienen para las empresas privadas, el cual es del 13%. En 1983, tres colectivos necesitaban financiamiento para construir una nueva o renovar la vieja, o para la compra de materias primas e insumos. Sin embargo, llamaba la atención que los delegados de cuatro colectivos no tuvieran acceso a alguno sobre el sistema financiero con respecto a créditos y donaciones para los colectivos.

Entre 1983 y 1985, casi ningún colectivo recibió préstamos o donaciones e incluso generalmente no lo necesitaban tampoco¹⁵. Excepciones eran Francisco Saldaña, que recibió un préstamo de 250.000 córdobas del Banco Popular para capitalizarlo, Martha A. Quezada, que recibió 200.000 córdobas para financiar su producción en la Piñata, e Idania Fernández, que recibió una donación de 70.000 córdobas de un sindicato de Noruega. La mayoría de los colectivos se encuentran en

estado financiero, sin deudas, excepto las dos empresas estatales, que todavía son deudoras del INSSBI.

10.8. Abastecimiento.

Aunque los colectivos son privilegiados en cuanto a los niveles de abastecimiento de materias primas e insumos, algunos de ellos tenían en 1983 muchos problemas para adquirirlos. Lo que influyó en esto fue el hecho de que en los meses de nuestra investigación hubo un escasez temporal de materias primas, que afectó sobre todo algunas regiones. Formalmente los colectivos tenían que recibir por lo menos el 75% de la tela solicitada por mes, pero en la práctica habían muchas diferencias en la cantidad que recibían. Durante los meses de mayo y junio 1983 los colectivos investigados de la Región II pudieron conseguir casi toda la cantidad de tela que necesitaban (promedio 93%) en la ERAIN II. Idania Fernández en la Región IV pudo conseguir el 80% de su necesidad de tela en la ERAIN IV. Los otros colectivos, que en cuanto a la distribución de tela dependían directamente de la Dirección General de Textiles y Vestuario del MIND en Managua, pudieron obtener solamente la mitad de sus necesidades. El colectivo de Bluefields, que se encuentra en la Costa Atlántica, también enfrentó muchos problemas para conseguir tela¹⁶.

Un objetivo de los colectivos es ahorrar divisas y producir con materias primas nacionales. Sin embargo, habían en 1983 colectivos que producían con tela importada; por ejemplo los colectivos de las Regiones II y IV trabajaban al momento de la investigación con un promedio del 50% de tela importada, porque no había suficiente tela nacional. También los colectivos obtuvieron telas que fueron donadas a Nicaragua por otros países. El MIND vendió dicha tela a precios muy bajos. Algunos colectivos (Neysi Ríos por ejemplo), obtuvieron tela donada directamente, del Japón.

Al igual que en las cooperativas, la adquisición de los insumos era para todos los colectivos un gran problema. Dado que generalmente no los encuentran en las ERAIN o en las tiendas estatales, los colectivos tenían que comprar sus insumos en las tiendas privadas, de los intermediarios o de los buhoneros, a precios más altos.

Entre 1983 y 1985 el abastecimiento de tela a los colectivos mejoró considerablemente. Todos los colectivos reciben ahora el 100% de su necesidad. Los dos colectivos de Managua, y el Neysi Ríos e Idania Fernández, los que pasaron a ser mediana industria, están abastecidos ahora directamente por las fábricas textiles nacionales y trabajan solamente con tela nacional. A algunos de estos colectivos este traslado les afectó, ya que se les retiró la tela importada; no recibían más los tejidos que realmente necesitaban y tenían que adaptar su línea de producción; por otro lado el mayor abastecimiento tenía efectos positivos tanto en la producción, como en el empleo y las ventas. La cuota de tela era asignada por el MIND, quien elige además, también la calidad y el tipo de la misma. Los otros 3 colectivos, los que forman todavía parte de la pequeña industria, compran en las ERAIN de su región y reciben el 100% de su necesidad, dividido en tanto tela nacional como importada (como promedio un 75% y 25% del total respectivamente). El HOCASO, es ahora cooperativa de producción, y recibe el 80% de su necesidad.

En cuanto a los insumos, la situación no ha cambiado mucho: todavía existen grandes problemas de abastecimiento. En principio los colectivos deben recibir sus insumos auxiliares junto con la asignación de tela, pero en la práctica, muchas veces no hay suficiente insumos en las tiendas estatales y los colectivos tienen que comprar el resto en el mercado negro.



Bodega de un colectivo (foto: Josée Bours).

Producción.

Ante a la división técnica del trabajo en los colectivos, observamos en 1985 en los colectivos una especialización relativamente alta, de 4 o más etapas en la producción. En las dos empresas estatales había una especialización baja. Al igual que en el caso de las cooperativas de producción, la intensidad de la especialización era de mucho de la maquinaria disponible. En 1985, 4 colectivos trabajaban en cadena o parcialmente en cadena¹⁷. En los tres otros colectivos, se nos explicó que la maquinaria o el tipo de tela que usan no les permite trabajar en cadena (c

gramos obtener en 1983 datos de la producción de cada colectivo sobre el promedio del mismo año. En este mes, los colectivos investigados producían un promedio de 2.000 unidades mensuales; el más pequeño, el colectivo de Corinto, producía 10 unidades y en el más grande, el colectivo de Estelí, se producían 3.500 unidades. El VBP promedio por colectivo era alrededor de 300.000 córdobas en el mes de mayo; cuando calculamos el VBP per cápita en base a estos datos (y tomamos en cuenta que la mayoría de los colectivos no trabajaba en este mes a plena capacidad) llegamos a una cifra de 134.002 córdobas por año, lo que es menor que en los sectores privados, sin embargo, se debe tomar en cuenta aquí que los últimos consumos en el mercado negro, lo que influye en los valores del VBP.

En 1985 el volumen de producción oscila entre los 1.750 y 8.500 piezas por mes, con un promedio de 4.530; es decir, ha crecido más del doble en los dos años. El VBP promedio por colectivo es alrededor de 3.3 millones de córdobas al año. Se observa que es casi tres veces mayor que el mismo en las cooperativas de producción (cuadro 9.5). Cuando calculamos el VBP per cápita llegamos a una ci

985.719 para los colectivos; 1.7 veces mayor que el mismo en las cooperativas de producción.

Cuadro 10.5. Colectivos de producción: Sistema de producción, Valor Bruto de Producción promedio mensual, y Valor Bruto de Producción per cápita por año, en córdobas, 1983 y 1985.

Colectivo	Producción en cadena 1985	VBP mayo 1983	VBP promedio mensual 1985	VBP per cápita 1983 ^a	VBP per cápita 1985
Silvia Ferrufino	si	419.710	4.500.000	167.884	1.317.073
Patria Libre	en parte	100.000	3.200.000	57.143	936.585
Francisco Saldaña	no	271.200	2.131.000	171.284	947.111
Martha A. Quezada	no	308.000	950.000	127.448	308.108
HOCASO	no	131.274	1.606.000	121.176	602.250
Neysi Ríos	no	231.893	2.000.000	86.960	444.444
Luisa A. Espinoza	si	603.750	8.500.000	168.488	2.217.391
Idania Fernández	si	292.610	1.800.000	146.305	617.143
Promedio		294.805	3.297.286 ^b	134.002	986.719 ^b

Notas:

a. Estimado en base al VBP de mayo de 1983.

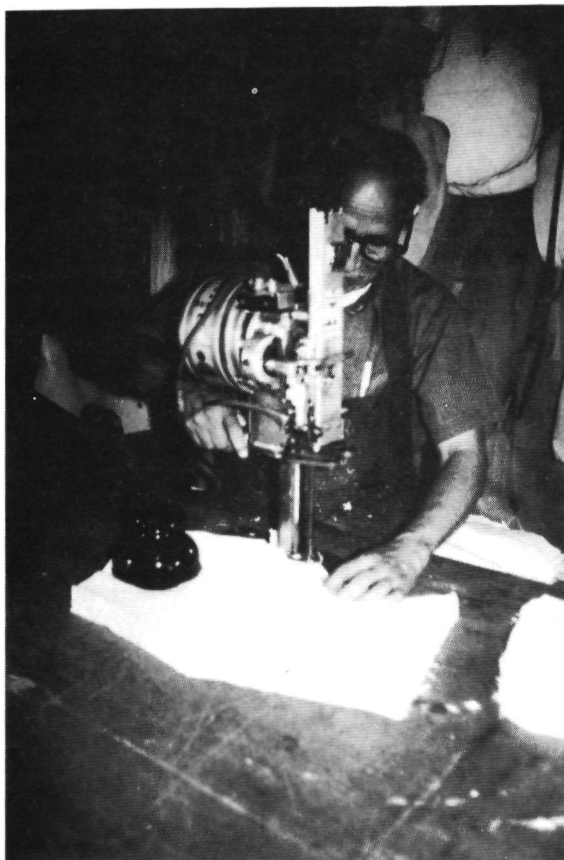
b. Sin incluir al HOCASO.

Fuente: Investigación propia.

Cuando hacemos una estimación aproximada de la producción física anual por trabajadora, llegamos a una cifra de 1.354 piezas, 1.4 veces más que en las cooperativas de producción. Esta mayor productividad se debe sobre todo a las mejores máquinas en los colectivos. Los que trabajan en cadena tienen un volumen de producción mucho más alto que los otros (excepto el Idania Fernández), pero esto está relacionado en gran medida con el tipo de maquinaria. Neysi Ríos e Idania Fernández por ejemplo, producían en 1985 ambos alrededor de 5.500 piezas (sobre todo camisas y pantalones) por mes, sin embargo el último producía en cadena con 35 trabajadoras y 30 máquinas industriales a un precio muy barato, mientras que Neysi Ríos producía, con 54 trabajadoras y 28 máquinas industriales a un precio mayor. El colectivo con mayor eficiencia en la producción fue sin duda Luisa A. Espinoza, pero éste trabaja sólo con máquinas industriales. También Silvio Ferrufino trabaja sólo con máquinas industriales, las que fueron confiscadas de la vieja fábrica privada. Como ya hemos mencionado en el capítulo 9, aparte del tipo de máquinas, el VBP per cápita depende mucho de:

- del tipo de productos que se elabora y de su valor;
- del canal de comercialización de los productos y el correspondiente excedente que se percibe;
- del VBP proporcionado en la entrevista: por el irregular abastecimiento que reciben es muy difícil estimar el VBP promedio mensual, además, depende del valor de insumos auxiliares que se deben comprar en el mercado negro.

Por ello, resulta muy difícil comparar los valores de dicho VBP per cápita. Además, la productividad no depende sólo de si se trabaja en cadena o no, sino que también del resto de la organización del trabajo en la cooperativa, la disciplina, la motivación, etc.. Como ya lo hemos dicho anteriormente, para saber si el trabajo en cadena realmente lleva a mayores cifras de productividad y salarios y para comparar dichas cifras con las de las cooperativas de producción, por lo menos habría que comparar el volumen y tipo de producción per cápita con igual nivel de tecnificación de las máquinas.



La actividad del cortado (foto: Josée Bours).

La línea de producción en los colectivos de textiles y vestuario se caracteriza por la fabricación de ropa exterior (tejidos planos). Los colectivos producen sobre todo productos básicos como pantalones, camisas, vestidos, faldas y ropa de niño. El surtido de un colectivo va desde la producción de 2 tipos de productos hasta 5 ó 6 productos diferentes (en 1983 incluso hasta 10). El desarrollo de la variación es inversamente proporcional al desarrollo de la división técnica del trabajo. Los colectivos que producen solamente pocos productos tienen una especialización alta y los colectivos que producen muchos productos tienen una especialización baja. Los diseños que se usan son en parte propios, otros vienen de revistas de moda y a veces

son imitaciones de otros productos elaborados. En el colectivo Idania Fernández por ejemplo, hay un sistema específico para crear un nuevo estilo para un producto: se dividen las trabajadoras en grupos, cada grupo hace el mismo producto, pero cada grupo trata de crear un nuevo estilo, después se reúnen y eligen el mejor.

En 1983 el colectivo Francisco Saldaña subcontractaba a algunas personas que trabajaban en su casa. Neysi Ríos daba a maquilar a un grupo de 12 mujeres que trabajaban juntas. En 1985 ninguno de los colectivos subcontractaba a personas de afuera; el grupo de 12 mujeres formó la cooperativa "Noel Ortega" y son abastecidos ahora por el MIND.

La planificación de los productos a fabricar depende totalmente de la cantidad y del tipo de las materias primas e insumos que se reciben; sólo en los dos colectivos de Managua tienen una planificación estricta (la que realiza la Oficina de Estudios de la Dirección General de Empresas), pero ésta se ve facilitada por el hecho de que siempre se reciben solamente uno o dos tipos de tela.

El margen de utilidad que se pone sobre los costos de producción varía entre el 17.5% y el 35%. Generalmente no existe un sistema fijo para la distribución del excedente, excepto en los dos colectivos de Managua: en éstos la Dirección General de Empresas de la Junta Municipal decide sobre el destino del mismo; una parte va al fondo para crear otras empresas de la Dirección. En los otros colectivos se reserva una parte para nuevas inversiones, y con el resto se proporciona ayuda a, por ejemplo, batallones de reserva, escuelas, jornadas de salud y otros proyectos de la comunidad¹⁹.

En el cuadro 10.6 hemos hecho un listado de los precios promedio de algunos productos.

Cuadro 10.6. Colectivos de producción: Precios promedio de venta (sin impuestos) de algunos tipos de prendas de vestir, en córdobas, 1983 y 1985.

Colectivo	Camisas		Pantalones		Vestidos	
	1983	1985	1983	1985	1983	1985
Silvia Ferrufino	--	--	170	968	--	--
Patria Libre	143	604	198	889	--	--
Francisco Saldaña	170	1.200	180	1.250	--	1.200
Martha A. Quezada	--	1.000	--	1.090	--	900
HOCASO	144	1.100	170	1.300	200	1.500
Neysi Ríos	--	957	132	725	165	--
Luisa A. Espinoza	195	1.045	--	1.122	--	--
Idania Fernández	120	530	172	568	175	682
Promedio	154	889 ^a	170	945 ^a	180	927 ^a

Notas:

a. Sin incluir al HOCASO.

-- Sin información en el momento de la investigación o no se produce.

Fuente: Investigación propia.

En cuanto a aspectos fiscales, la mitad de los colectivos investigados, pagaba en 1983 impuestos sobre sus ventas, aunque no existían lineamientos específicos en

cuanto al pago de impuestos para colectivos. Eran las Juntas Municipales las que decidían sobre el pago de impuestos, y entre ellas habían diferencias en cuanto a su política acerca de los colectivos. En 1985, se estaba comenzando a aplicar el Impuesto Selectivo de Consumo y el Impuesto General de Ventas a toda la pequeña industria. En el tiempo de nuestra investigación algunos colectivos ya efectuaban pagos de uno o ambos tipos de impuestos mientras que otros aún no lo realizaban. Para facilitar comparaciones hemos calculado los precios de venta sin impuestos.

Se constata gran variación en los precios, debido a variaciones en la elaboración, pero también en cuanto a los precios de costo de la tela; los colectivos que reciben su tela directamente de las fábricas textiles (los dos de Managua, y los dos que pasaron a ser mediana industria) tienen los precios de venta más bajos. Cuando hacemos una comparación entre los precios de venta de colectivos y cooperativas de producción, observamos que éstos son un poco menor en los colectivos, pero cabe observar que los productos en las cooperativas son muchas veces de calidad más apreciada por ser bordados. Sin embargo, según los delegados de los colectivos, la calidad de elaboración de sus productos es la misma o incluso mayor que la de los productos de otros pequeños productores, porque tienen máquinas industriales, buena garantía y buen control de calidad.

10.10. Comercialización.

En 1983, el destino de las ventas de los colectivos era muy heterogéneo. Habían los que, en sus tiendas, vendían gran parte de la producción a hogares con ingresos bajos, sobre todo los colectivos de Corinto, Bluefields y Estelí, que se encuentran en regiones alejadas de la capital; habían otros que no teniendo una tienda propia vendían al estado o a intermediarios. En total, cinco colectivos tenían una tienda propia, contigua al colectivo o bien en la misma ciudad. Tres colectivos tenían contratos de comercialización, aunque no eran permanentes. Como promedio los 8 colectivos vendían en un 49% a hogares directamente (sobre todo los de ingresos bajos) y en un 28% a tiendas del estado o a comisariatos y empresas. El resto, casi un cuarto de la producción, fue vendido al comercio (cuadro 10.7).

Entre 1983 y 1985 la situación cambió completamente: la gran mayoría vendía en 1985 toda o casi toda su producción al MICOIN (o a tiendas regionales del MICOIN) dentro de convenios establecidos, y/o a comisariatos y empresas del estado²⁰. Al comercio ya no se vendía y las ventas al público (3%) eran en realidad ventas a las propias trabajadoras (Luisa A. Espinoza), o a maestros de escuelas y a la Oficina de Apoyo al Combatiente (Idania Fernández), sin incluir al HOCASO. Dado que se vendía sobre todo al estado, las tiendas de los colectivos desaparecieron, excepto en el Silvia Ferrufino. La gran tienda del colectivo Neysi Ríos desapareció también y ahora su local se lo alquila como almacén a una institución estatal. Es significativo que, al contrario de las cooperativas de producción, no hayamos oído quejas sobre el funcionamiento de las tiendas estatales; al parecer se retira la producción regularmente y se abona muy rápido a los colectivos. Al mismo tiempo, esto es ilustrativo de la mayor integración de los colectivos dentro de la planificación estatal.

Es muy difícil puntualizar algo sobre la competencia que enfrentan los colectivos. Se puede decir que en 4 colectivos, en 1983, la competencia de pequeñas empresas privadas se hacía sentir. Los colectivos que se encuentran en, o cerca de, regiones urbanas se veían más directamente enfrentados a la competencia de las mismas, y a la de las empresas privadas y estatales (por ejemplo, ENAVES), aunque no en gran medida.

Cuadro 10.7. Colectivos de producción: Porcentaje de las ventas a cada tipo de comprador, 1983 y 1985.

Colectivo	Directamente al público		Al MICOIN u otras instituciones estatales		A comisariatos o empresas		A comerciantes o tiendas privadas	
	1983	1985	1983	1985	1983	1985	1983	1985
Silvia Ferruffino	12	0	20	50	20	50	48	0
Patria Libre	40	0	0	0	0	100	60	0
Francisco Saldaña	30	0	30	100	30	0	10	0
Martha A. Quezada	10	0	45	100	45	0	0	0
HOCASO	100	100	0	0	0	0	0	0
Neysi Ríos	80	0	5	100	5	0	10	0
Luisa A. Espinoza	90	5	0	95	0	0	10	0
Idania Fernández	30	10	5	40	5	50	60	0
Promedio ^a	49	3 ^b	14	70	14	27	23	0

Notas:

- a. Los promedios representan los porcentajes calculados en base a valores absolutos de las ventas.
 b. Sin incluir al HOCASO.

Fuente: Investigación propia.

Los colectivos de Corinto, Bluefields y Estelí no enfrentaban ninguna o casi ninguna competencia. La mayoría de los colectivos realizaban publicidad para sus productos por medio de marcas en la ropa, con el nombre y/o la dirección del colectivo. Un colectivo incluso realizaba publicidad por medio de la radio local y por medio de un carro con micrófono. Por otra parte, podemos afirmar que en 1985 el problema de la competencia no jugaba un rol importante, ya que el 97% de las ventas estaba vendida al estado y por el hecho de que la escasez de prendas confeccionadas era tan grande, se podía vender todo lo que se producía.

10.11. Relación con instancias estatales y otras organizaciones.

Antes de 1983, varios colectivos (sobre todo los centros de rehabilitación) ya habían recibido una u otra forma de asistencia del estado. El apoyo fue dado en las áreas de abastecimiento, financiamiento, comercialización, organización, capacitación política y entrenamiento laboral. Entre las instituciones estatales que prestaron asistencia se encontraban el Ministerio de Bienestar Social (MBS) y el MIND, aunque esta situación se dió sobre todo en la época en que estas instituciones eran coordinadoras de los colectivos a nivel nacional, es decir, respectivamente hasta 1981 y hasta junio de 1982. Las instituciones estatales que entre 1981 y 1983 prestaron asistencia a los colectivos, fueron el INSSBI y el SINAFORP, y en algunos casos la Junta Municipal.



Curso de capacitación en un colectivo (foto: Josée Bours).

Entre 1983 y 1985 la asistencia vino del SINAFORP y el MIND para el caso de los colectivos; se trató entre otros de cursos de producción, administración de negocio, organización del trabajo, control y calidad. Los 2 colectivos de Managua recibieron asistencia de la Dirección General de Empresas de la Junta de esta ciudad; éstos recibieron asistencia de dirección y planificación para la directiva. El HOCASO fue atendido por el DIGECOOP, ya que vino a ser cooperativa de producción. Los colectivos Mueza y Luisa A. Espinoza no recibieron ninguna asistencia de parte del MIND según sus directores.

En opinión sobre el contenido de los cursos dado a los colectivos es generalmente buena. Sin embargo, varios colectivos se quejan ahora de la asistencia y piensan que es marcadamente escasa e irregular. La explicación es que están ahora bajo el control de las Juntas Municipales; éstas no tienen la capacidad de asistir a los colectivos, mientras que al mismo tiempo la asistencia de las instancias estatales de capacitación ha disminuido. Varios directores nos decían que necesitan más apoyo en materia de abastecimiento, comercialización, organización y tecnificación.

En cuanto a la relación con las organizaciones de masas podemos decir que los colectivos están afiliados a la Central Sandinista de Trabajadoras (CST). Como cada colectivo tiene un sindicato interno y en algunos casos incluso un representante de la CST está representado en el comité administrativo. La mayoría de los colectivos también tiene relaciones con la AMNLAE. La fundación del colectivo Luisa A. Espinoza, por ejemplo, fue una iniciativa de esta organización de mujeres.

10.12. Problemas señalados.

En 1983 los delegados nos decían que los factores que habían influenciado de manera negativa en el desarrollo de los colectivos eran: la reducción del abastecimiento de materias primas y la baja capacitación de las trabajadoras. Por otro lado mencionaron también factores positivos, como los contratos de comercialización con el estado que algunos habían conseguido, los cursos de capacitación para las trabajadoras de parte del SINAFORP, las donaciones y la asistencia por parte del MIND regional.

En 1985 algunos directores declaraban que por sobre todo en años anteriores se sentían los efectos del cambio en la coordinación de los colectivos. Como ya señalamos, las Juntas Municipales, que ahora tienen la responsabilidad formal sobre los colectivos, no poseen la capacidad para proveer de la atención necesaria. Incluso en algunos casos los colectivos tienen un nivel de organización superior al de la Junta Municipal, sobre todo en las ciudades pequeñas²¹. Frecuentemente se ha mencionado el gran problema que implica un local inadecuado, el cual muchas veces es demasiado pequeño, tiene poca luz y ventilación insuficiente, se llueve, etc; la única excepción al respecto fue el colectivo Luisa A. Espinoza, que adquirió en 1984 un nuevo y excelente local con donaciones de Bélgica y Alemania, a través de la Junta Municipal²².

Otros problemas mencionados fueron: la falta de repuestos, la falta de maquinaria especializada, la escasez de insumos, y problemas de transporte; problemas que también se plantearon en las cooperativas de producción²³.

10.13. Resumen y conclusiones.

Cuando los colectivos estatales de producción se constituyeron, se trataba de una forma de producción nueva en el área industrial y artesanal; no había ejemplo de cómo se tenía que organizar esta nueva forma en la industria, solamente habían ejemplos de nuevas formas de organización como las Comunas Agrarias Sandinistas (las cuales fueron desmontadas al final de 1979), y cooperativas en el área agropecuaria; sin embargo, no había transferencia de las experiencias en el sector agrícola al sector industrial. Después de un comienzo difícil, actualmente (1985) los colectivos de producción están marchando positivamente en términos económicos. En 1983, se contaba con 13 colectivos de producción en la rama de vestuario. Cinco de éstos se transformaron luego en mediana industria: en 1985 restaban 8 colectivos dentro de la rama de la pequeña industria de vestuario, con ofrecimiento de empleo a 296 personas. Sin embargo, aunque los colectivos eran y son importantes en términos políticos e ideológicos ("ejemplos de una nueva forma de producción en la Nueva Nicaragua"), el empleo de estos 8 colectivos, representaba en ese año sólo el 3.6% del empleo total en la pequeña industria de vestuario.

De los 8 colectivos que seleccionamos en 1983 para nuestra investigación, 2 se transformaron en mediana industria y 1 en una cooperativa de producción. El empleo total aumentó entre 1983 y 1985 en un 48% (42% sin el HOCASO). El salario promedio de las trabajadoras sumaba en 1985 11.211 córdobas, un 35% menos que el salario promedio recibido en las cooperativas de producción (a causa de la normación de salarios en los colectivos), pero el 18% más que los salarios en los talleres privados. Acerca del objetivo de mejorar las condiciones sociales se puede constatar que los colectivos prestan atención a éstas, aunque hasta el momento ha habido mayor énfasis en las condiciones económicas del colectivo.

Los colectivos están produciendo con una división técnica del trabajo relativamente alta, en comparación con las cooperativas de producción. La mayoría de los

colectivos producen con máquinas industriales (especializadas); el valor de la maquinaria per cápita es casi el doble del mismo en las cooperativas de producción. Casi todos los colectivos han obtenido su maquinaria y equipo por medio de donaciones, tanto internacionales como nacionales; esto explica en parte el hecho de que la mayoría se encuentre en un buen estado financiero, en comparación con las cooperativas, además de dejar claro que fue por sobre todo el sector no gubernamental el que facilitó ayuda a los colectivos, y no el estado mismo. Sobre todo la presencia de la nueva maquinaria industrial, ha contribuido al aumento de las ventas y beneficios de los colectivos, aunque llegamos a la conclusión de que dicha maquinaria ha hecho que los colectivos sean más dependientes del extranjero por concepto de compra de repuestos. La calidad de sus productos es en general mejor que la de los productos de los pequeños productores y está a igual nivel que la de la mediana industria.

El abastecimiento, que es un gran problema para toda la rama de vestuario, tiene también su influencia en el funcionamiento de los colectivos; pero, hasta por lo menos 1985, éstos obtuvieron suficientes materias primas para continuar su producción. Sin embargo, en cuanto a insumos auxiliares se siente también la enorme escasez de los mismos, y además el abastecimiento de telas es a veces irregular, lo que impide una buena planificación de la producción. No obstante estos problemas, el VBP per cápita en los colectivos es 1.7 veces mayor que el mismo en las cooperativas de producción, siendo los precios promedio de venta al mismo tiempo un poco menor en colectivos.

En 1983 la mitad de la producción fue vendida directamente a hogares, sobre todo los de ingresos bajos. Un cuarto de las ventas iba a instituciones o instancias estatales, y otro cuarto fue vendido a intermediarios, buhoneros y tiendas privadas. En 1985 se había logrado el objetivo programado por el estado de vender por canales "seguros": el 97% fue comercializado a través de tiendas del MICOIN o comisarías y empresas del estado. De esta manera, la autonomía del colectivo de decidir sobre el destino de las ventas, desapareció totalmente; el estado ahora tiene el control total del proceso de circulación²⁴.

En cuanto al apoyo que han recibido los colectivos de parte del estado, podemos decir que la atención ha disminuido después del cambio de la coordinación a nivel nacional del Ministerio de Bienestar Social y del MIND, por la coordinación a nivel local a cargo de las Juntas Municipales. Según los directores de los colectivos, en principio, regionalizar puede significar mejoramiento, pero el hecho de que los colectivos están bajo la coordinación de la Junta Municipal no implica mejoramiento para todos. Según ellos, falta la asistencia técnica del MIND, porque el MIND conoce mejor los problemas en la rama y los problemas de los colectivos. Efectivamente observamos que los colectivos que dependen únicamente de la coordinación de la Junta Municipal se encuentran muy aislados. Los mismos dependen en gran medida de la capacidad y la experiencia de los miembros de la Junta que realizan la coordinación. En la mayoría de los casos el municipio no tiene personal con suficiente conocimiento de la rama de vestuario y sobre los problemas específicos de los colectivos. Pero, cabe mencionar que, en 1985, se había reconocido este problema y se estaba buscando una nueva forma de organización a nivel regional para superarlo.

En 1983, la forma de organización a nivel de colectivo, no funcionaba óptimamente en la práctica, sobre todo por falta de capacidad y conocimiento de las trabajadoras, en cuanto a realizar tareas organizativas con mucha responsabilidad. La mayoría de las trabajadoras no tenían experiencia en cargos organizativos y administrativos. Sin embargo, observamos que todas las trabajadoras entrevistadas en ese año dijeron trabajar a gusto en sus colectivos, estando en su mayoría conformes con la marcha de los mismos. En 1985 no obstante, el gran problema que mencionaron varias de las mismas entrevistadas, fue, que según ellas, el nivel de participación de

las trabajadoras en el colectivo, había disminuido en los 2 años anteriores, en relación con la desaparición de la Asamblea General como instancia de decisión; antes se discutían todos los aspectos del colectivo, pero ahora se la usa como vehículo para informar sobre, por ejemplo, el estado financiero o transmitir orientaciones y lineamientos. *"El principio del colectivismo se ha perdido de vista"*, según ellas. También expresaron que existía mucha inconformidad por el bajo salario que percibían y por las medidas disciplinarias rígidas que se habían establecido. Observamos que estos factores causaron la desmotivación de varias trabajadoras.

La causa del desgaste de la autonomía de los colectivos, no sólo en cuanto a su organización interna, sino también con respecto a las relaciones entre el colectivo y el resto de la economía, la atribuimos sobre todo al hecho de que la visión dentro del estado, acerca de que los colectivos, deberían ser considerados y administrados como empresas estatales, subordinadas a los planes económicos a nivel nacional, ha crecido en importancia, yendo en detrimento de la visión original de que, los colectivos deberían ser vistos como "cooperativas colectivas", funcionando de manera autónoma, dando empleo a la población local, y proveyendo de productos baratos a la comunidad local.

CAPITULO 11

RESUMEN GENERAL, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

11.1. Introducción.

La problemática central de nuestro estudio se refiere a estudiar, por un lado, las determinantes de la dinámica del subsector de la pequeña industria en Nicaragua, y por otro lado, las relaciones funcionales que existen al respecto, entre factores internos y externos. Para estudiar esta dinámica, hemos analizado tanto la organización interna de la producción al nivel de la pequeña empresa, o sea los factores internos que influyen la actividad a pequeña escala, como los factores externos que pueden influir el proceso de producción en la pequeña empresa. Para detectar los últimos, hemos analizado las relaciones externas de las pequeñas unidades productivas con unidades y elementos dentro de la estructura económica, socio-cultural y político-jurídica. Hemos dividido la problemática central en 5 sub-problemáticas, que consecutivamente hemos investigado:

1. ¿Qué desarrollo histórico ha conocido el subsector de la pequeña industria durante el período que va de 1945 hasta 1979?.
2. ¿Qué desarrollo, a nivel de rama, podemos constatar en el subsector después de 1979?.
3. ¿Qué factores internos (nivel tecnológico, relaciones sociales de producción, etc.) y externos (política del estado, estructura económica y socio-cultural, etc.) influyen en la actividad del subsector, y de qué manera están relacionadas, o no, las determinantes internas y externas?.
4. ¿En qué medida fueron compatibles el proyecto Sandinista de transformación de la pequeña industria y la propia lógica del subsector?.
5. ¿Qué tipo de política puede aplicarse para estimular o consolidar el desarrollo de la pequeña industria dentro de la economía mixta de Nicaragua?.

Para responder a la primera interrogante, hemos usado tanto datos históricos obtenidos de algunos estudios específicos sobre el desarrollo del sector industrial, como información extraída de varios libros y documentos que tratan sobre el desarrollo socioeconómico en general del país antes de la Revolución; el resultado fue anotado en el capítulo 4. Para dar respuesta a la segunda y tercera interrogante, hemos estudiado tanto el desarrollo socioeconómico en general (capítulo 5), como la política del estado hacia el subsector de la pequeña industria, el desarrollo específico del mismo, y los esfuerzos de cooperativizar al mismo (capítulo 6). Para profundizar el análisis de las determinantes a nivel agregado, hemos realizado una investigación empírica en la rama de vestuario, que actuó como "estudio de caso" del subsector de la pequeña industria. Investigamos a 90 pequeñas empresas privadas, organizadas o no en cooperativas de servicio, 10 cooperativas de servicio, 8 cooperativas de producción, y 8 colectivos de producción. Tanto en 1983, como en 1985, hicimos entrevistas a propietarias, coordinadoras, directoras y trabajadoras de estas unidades de producción. Los resultados de esta investigación fueron anotados, respectivamente, entre los capítulos 7 y 10.

En este último capítulo hacemos primero un resumen de las conclusiones más importantes relacionadas con las primeras 3 interrogantes de la problemática. Luego

trataremos de responder a la cuarta y quinta interrogante, las cuales exigen el análisis científico y aplicado de las primeras tres en relación a, tanto la teoría sobre la actividad a pequeña escala en países subdesarrollados, como las políticas específicas efectuadas para desarrollar la pequeña industria (bosquejado en los capítulos 2 y 3).

11.2. Desarrollo histórico del subsector 1945-1979.

Hemos visto en el capítulo 4, que, con respecto a los datos disponibles, se pueden indicar diferentes fases en el desarrollo de la pequeña industria antes del Triunfo en 1979.

El ritmo de industrialización en el periodo que va desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la integración del país en el MCCA (1945-1960), ha sido bastante elevado, alcanzando este último en 1960 un grado de industrialización del 13%. Con este grado ocupó el segundo lugar entre los países centroamericanos. Sin embargo, la estructura industrial era poco diversificada, con marcada preponderancia de las industrias tradicionales productoras de bienes de consumo. La industrialización se desarrollaba preferentemente hacia la transformación de productos agrícolas y hacia la producción de bienes de consumo, inducida por la expansión del poder de compra de la población a causa de los aumentos favorables de las exportaciones agrícolas; la producción de bienes intermedios y de capital era muy reducida. Aunque algunas ramas industriales se articulaban con el sector agrícola, para el modelo de industrialización, fue necesario no sólo aumentar las importaciones de bienes intermedios y de capital, sino también abastecerse desde el exterior, de un alto porcentaje de materias primas necesarias para su elaboración. Además, la producción nacional no era suficiente para satisfacer la demanda doméstica; muchos bienes manufacturados debían ser importados.

No hemos encontrado datos exactos sobre la participación del estrato artesanal (de hasta 4 trabajadores) en el Producto Interno Bruto Industrial o en el Valor Agregado Industrial para el periodo, pero sabemos que en 1960, el segmento artesanal absorbía el 87% de los establecimientos industriales y alrededor del 60% del empleo industrial (incluyendo la industria casera). Se estima que en 1962, la participación relativa de los establecimientos pequeños en el Valor Agregado Total Industrial fue entre el 8% y el 15%, y que el 24% del producto industrial se originaba en el estrato artesanal. Entre las actividades en las que predominaba el segmento artesanal se encontraron las industrias de tostado del café, panadería, elaboración de cajas de madera y muebles, cigarros, puros, producción de ladrillo y tejas, cordelería y talabartería, calzado, vestuario, y reparación de artefactos eléctricos. También en las ramas fabriles más desarrolladas (como la de textiles, alimentos y bebidas) la producción artesanal era considerable. Estos establecimientos artesanales continuaron produciendo básicamente bienes de consumo final para satisfacer las necesidades básicas de la población de bajos ingresos, integrada a la reproducción de la fuerza de trabajo y compitiendo en muchos casos con la mediana y gran industria. Pero en algunos otros la producción artesanal, fue desplazada por la industria fabril, (por lo menos en cuanto a su participación en el Valor Agregado del sector se refiere), tal fue el caso de los establecimientos de calzado y prendas de vestir, y de fabricación de muebles, entre otros.

La incorporación de Nicaragua al MCCA dió un nuevo impulso al desarrollo industrial del país a partir de 1960. En efecto, en la década de los '60, el país experimentó el mayor desarrollo industrial de todos los países centroamericanos. La industrialización estaba parcialmente dirigida a la substitución de importaciones, las

cuales por las características del mercado consistía en bienes de consumo e insumos para la industria y otros sectores, principalmente el agrícola. Pero de hecho, las condicionantes fundamentales del notable crecimiento del producto industrial fueron principalmente el incremento de la demanda interna, las exportaciones de productos industriales y, en menor medida, el proceso de sustitución de importaciones. No se dió un proceso de acumulación industrial a gran escala. Por otra parte, las nuevas fábricas eran de gran capital intensivo, el que se debía a las inversiones extranjeras y la política de subvención de la importación de bienes de capital; por ello generaban relativamente poco trabajo. Aunque una parte considerable de la producción industrial, sobre todo la agro-industria, se basó en materias primas e insumos nacionales, como existía poca industria básica, las industrias de producción de bienes de consumo, dependían mayormente de la importación de materias primas, productos semifabricados y de bienes de capital. Por otro lado, los bienes de consumo terminados se colocaron en su mayoría en el mercado interno. Es decir, en cuanto a sus materias primas e insumos, se dió una desintegración de la industria con el resto de la producción nacional, pero había integración con el mercado interno en cuanto a la comercialización de sus productos.

La integración al Mercado Común no fue suficiente para que se produjera en Nicaragua un tipo de desarrollo manufacturero que modificara sustancialmente la composición de la producción industrial; las ramas tradicionales continúan representando un alto porcentaje del Producto Industrial. Sin embargo, el hecho en sí tuvo un impacto muy fuerte en la composición del sector industrial con respecto a los estratos fabril y artesanal. Con las nuevas industrias surge el uso de tecnología moderna, que ocupa crecientemente menos mano de obra. Como resultado, las fábricas tecnológicamente obsoletas tienen que cerrar, el desempleo y subempleo aumenta, y en solo una década, gran parte de la pequeña producción artesanal y pequeña industrial es desplazada. La CEPAL [1983 :37] menciona para los años 1962 y 1968 una participación del estrato artesanal en el Producto Interno Bruto Industrial del 43% y 23.4% respectivamente, bajando al mismo tiempo la participación del estrato en el empleo industrial del 59.5% al 55%. En las ramas de alimentos, confección, muebles, calzado y cuero, el desplazamiento de la pequeña industria ha sido más notable.

En los años setenta se continuó el proceso de desplazamiento de las establecimientos artesanales por el proceso de monopolización, basado en el uso intensivo de la tecnología moderna. En las ramas de muebles y accesorios y las de calzado y prendas de vestir, tanto el número de empresas, como el personal empleado se redujeron dramáticamente, aumentando a la vez enormemente su productividad. Los únicos datos sobre la participación del estrato artesanal industrial que tenemos para la década, son los de la CEPAL, que estima que entre 1968 y 1975, la participación del mismo en el Producto Interno Bruto Industrial, bajó del 23.4% al 15%. En el mismo período, la participación de aquel en el empleo industrial bajó del 55% al 46%.

No obstante, hay indicadores que dicen que el desarrollo cuantitativo de los talleres artesanales, vivió una gran dinámica. El terremoto de 1972, que destruyó un gran número de, tanto establecimientos industriales y comerciales pequeños como grandes, haciendo saltar los niveles de desempleo en Managua, motivó inmediatamente después, un engrosamiento adicional de la pequeña industria, sobre todo en las otras ciudades del país. Un fenómeno similar se produjo en los primeros meses que sucedieron al Triunfo, a raíz de la destrucción de infraestructura física, causada por el Somocismo en la guerra de liberación. Los años de 1972 y 1979 daban entonces, un "nuevo" espacio a la pequeña industria.

Por último, refiriéndonos a la teoría sobre la "subordinación de los modos de producción", bosquejada en el capítulo 2, tenemos que concluir que, en el caso de Nicaragua, no se dió una articulación entre, por una parte, la mediana y gran industria, y por otra parte, la pequeña industria; no surgió un sistema de subcontratación de la última. Es decir, la ampliación del mercado interno, ocasionada principalmente por el crecimiento de los ingresos percibidos en el sector agroexportador, tenía como efecto sólo el desplazamiento de la pequeña industria hacia la mediana y gran industria. De manera que ésta última, substituyó a la primera de dos formas: por una parte porque produjo con mayor eficiencia productos que también elaboraba la pequeña industria (por ejemplo: vestuario y calzado), y por otra parte, porque introdujo nuevos productos como aluminio, metálicos, Coca Cola, cigarrillos, galletas, que desplazaron a los productos fabricados tradicionalmente por la pequeña industria, como ladrillos, adobe, refrescos, puros, pasteles, etc., cambiando de esta manera el modelo, el carácter del consumo nacional. Es decir, las fábricas "modernas" tenían un doble efecto de eliminación de la pequeña industria.

Hemos atribuido la ausencia de la articulación entre la gran y pequeña industria, principalmente a la rápida industrialización de tipo moderno y de gran capital intensivo; ésta, no era de ninguna manera compatible con el atrasado sector artesanal con alto número de microempresas. Sin embargo, también puede haber influido, el hecho de que, la gran industria no pudo dominar la oferta en su totalidad, y el que la pequeña industria tuviera su propio mercado de ventas, con suficiente ganancias, sin embargo, no pudimos confirmar esta suposición. Por último podría haber influido el hecho de que los salarios en la mediana y gran industria, por lo menos en la década de los '60, eran muy bajos, por lo cual la misma no necesitaba subcontratar a la pequeña industria.

11.3. Desarrollo del subsector después del Triunfo.

11.3.1. Desarrollo del subsector en general.

En el capítulo 6, hemos tratado la importancia y el desarrollo de la pequeña industria después de la Revolución. Constatamos que, la pequeña industria produce por lo menos un cuarto del VBP industrial, y representa, dentro del sector industrial, a una alta proporción del volumen de producción total de productos básicos, sobre todo de alimentos (pan), prendas de vestir, calzado, y vaqueta. Además, de absorber la mitad del empleo industrial.

En cuanto a la política hacia la pequeña industria, en los primeros años, se siguió una política de fomentación de la misma. La que consistía en la organización de los productores en cooperativas y en la creación de facilidades crediticias, que, se suponía, representaban el mayor obstáculo al desarrollo de la pequeña industria. Luego esta política se da vuelta, y se parte de la idea de que el sector había crecido demasiado rápido. Al mismo tiempo, en 1982, se genera una escasez creciente de divisas, de las cuales el subsector depende parcialmente. Desde 1982, se observa entonces un cambio en la política; ésta se orienta ahora a la contención del crecimiento del subsector, el creciente control estatal sobre el abastecimiento y comercialización del mismo, y una creciente racionalización. El objetivo es la conformación de un subsector de pequeña industria, compacto y eficiente, de propiedad esencialmente cooperativa, y articulada con el subsector fabril, para la utilización de insumos y especialización en la producción. La pequeña producción no persigue crear nuevo empleo, sino elevar paulatinamente la productividad y calidad de sus productos. El sector debe transformar sus actividades tradicionales (como la pequeña in-

industria de vestuario, de calzado, y de alimentos) y sólo debe expandir las actividades no tradicionales (materiales de construcción y metalmecánica).

Con respecto al desarrollo de la pequeña industria entre 1979 y 1985, el análisis cuantitativo desarrollado en el capítulo 6 indica, que, en los primeros meses después del Triunfo, muchos trabajadores de fábricas destruidas, habían creado talleres propios. Además la política de restricción de las importaciones de bienes de consumo, y el aumento de la disponibilidad de crédito interno, habría abierto mayores posibilidades para la producción local. Pero es cuestionable el crecimiento en el período 1980-1982 señalado por el MIND, ya que no es claro, que las cifras de dicho ministerio, simplemente reflejen un aumento en el registro de pequeñas empresas, o, si se trata también de un crecimiento real del número de las mismas. Paralelamente, después de 1982 se experimenta una creciente "informalización" en cuanto al tamaño de los talleres. Sin embargo, en términos absolutos, el número de talleres "informales" con hasta 5 trabajadores decrece, al igual que el empleo de estos talleres. Al mismo tiempo, el número de "autoempleados" que se abastecía en el mercado negro, aumentó. Además, constatamos una creciente bifurcación dentro del subsector de la pequeña industria; la participación relativa de las empresas más pequeñas aumenta, concentrándose al mismo tiempo la capacidad de empleo en el estrato de talleres de 20 hasta 29 trabajadores. Para los años posteriores a 1983, no disponemos de datos, para poder determinar exactamente el desarrollo cuantitativo real, y por ende, no podemos obtener una idea precisa del número de talleres que no son abastecidos por el estado los que entonces deben abastecerse en el mercado negro.

El elemento clave en la política hacia el subsector, ha sido la organización de los pequeños productores en cooperativas y colectivos, por parte del estado. A fines de 1985, el 85% de los talleres estaban organizados en cooperativas de servicio, para poder obtener el abastecimiento de materias primas e insumos; los talleres mantienen, sin embargo, su independencia económica en las áreas de producción y comercialización. Las cooperativas de servicio abarcaban en 1985 a 84% de la fuerza de trabajo (propietarios de talleres y sus trabajadores) de la pequeña industria abastecida por el estado. El 7.5% de la fuerza de trabajo encontró empleo en cooperativas de producción, que reúnen a los trabajadores en un sólo taller donde socializan la propiedad de los medios de producción, o en colectivos de producción, los cuales pertenecen al estado y donde se trabaja en forma asalariada. Por último cabe mencionar que, el 9% de la fuerza de trabajo, laboró en talleres no organizados abastecidos por el estado.

Como una de las conclusiones de nuestro estudio, planteamos que, el aspecto más notable del desarrollo de la pequeña industria es que, después de 1979, a través de la cooperativización del subsector, se ha desarrollado una firme articulación del mismo con el estado, a nivel de circulación, registro, impuestos, y asistencia técnica. Esta articulación ha determinado principalmente la dinámica del subsector.

Para profundizar el análisis de dicha dinámica del desarrollo de la pequeña industria, y para detectar sus determinantes a nivel agregado, hemos analizado más detalladamente la importancia de la pequeña industria de vestuario y su desarrollo después de 1979. Constatamos que la rama de vestuario es una de las ramas más significativas y sensibles del subsector de la pequeña industria, y, que la misma presenta varios de los rasgos que caracterizan al subsector en su conjunto. En los siguientes subpárrafos resumimos brevemente el desarrollo de las 90 pequeñas empresas privadas investigadas, organizadas o no en cooperativas de servicio, luego un resumen de las 10 cooperativas de servicio, subsiguientemente otro de las 8 cooperativas de producción, y, por último, el correspondiente a los 8 colectivos de producción. Luego comparamos los indicadores económicos más importantes del desarrollo de, tanto las

empresas privadas, como las cooperativas y colectivos de producción en el periodo 1983-1985, los dos años en que hemos efectuado nuestra investigación en el campo mismo.

11.3.2. Las pequeñas empresas privadas de vestuario.

En cuanto al desarrollo de los talleres privados, extrayendo la conclusión de nuestros datos, diremos que, después del Triunfo, y especialmente en 1981 y 1982, se dió un fuerte crecimiento del número de talleres de vestuario. En efecto, el 77% de los talleres investigados se fundaron en los 3 años posteriores al Triunfo, sin embargo, la gran mayoría de sus propietarias, ya habían realizado tareas relacionadas con la rama de vestuario. Sólo una quinta parte de las propietarias trabajaba anteriormente como asalariadas en la mediana o gran industria de vestuario, o en pequeños talleres del mismo. Como factores que influyeron en el crecimiento de los talleres hemos mencionado: la escasez de prendas confeccionadas después del Triunfo, dado la restricción en las importaciones de las mismas, el aumento del volumen de créditos disponibles, el crecimiento de la demanda interna, y el control limitado del abastecimiento material. Por estas razones, mucha gente vió la oportunidad de ampliar el negocio de costura casera que ya tenía, y organizó un taller con más trabajadoras. Pero también personas que tenían otro trabajo, (aunque representan sólo el 17%), lo dejó e inició un taller de costura para aumentar sus ingresos; es decir que la costura era más lucrativa que su trabajo anterior. Con los ahorros propios obtenidos del trabajo anterior, se podía iniciar un taller fácilmente, ya que por la inversión requerida y la escolaridad necesaria no se exige tan alto nivel.

El proceso de crecimiento fue a la vez, en los primeros años, favorecido por el proceso de organización en cooperativas, puesto en marcha por el estado dentro del marco de la creciente atención para la pequeña industria. No obstante, a fines de 1981 el estado percibió que el crecimiento de los talleres, llegó a un nivel descontrolado en relación con la cantidad de divisas disponibles para la pequeña industria, y comenzó a desincentivar y contener este proceso de crecimiento. Durante el año 1982 comenzó a agravarse la escasez de divisas y la pequeña industria de vestuario entró en una verdadera "crisis de materias primas". Sin embargo, el crecimiento de talleres continuó por lo menos durante 1982, indicando de esta manera, que los mecanismos del mercado, actuaron de manera más contundente que cualquier planificación del estado. El brusco descenso en la tasa de crecimiento de talleres ocurrió hacia 1983, cuando se consolidó la organización de los talleres en las cooperativas de servicio.

Desde el mes de julio de 1982, el estado intervino en el abastecimiento, tomándolo en parte en sus manos y en parte bajo su control directo, la importación de los tejidos, los que a su vez son distribuidos a través de las cooperativas de servicio. La distribución de insumos auxiliares, sin embargo, no corresponde de ninguna manera, con la cantidad de las materias primas (tejidos) distribuidas, por lo cual el pequeño productor se ve obligado a comprarlos en el mercado negro. La escasez de oferta de prendas de vestir, las cuales a su vez son requeridas por el esfuerzo creciente de la defensa, creó además, condiciones favorables para el desarrollo de actividades especulativas.

Los problemas con el abastecimiento ocasionan altas cifras de subempleo y desempleo en la rama. Entre 1983 y 1985 cerraron el 18% de los talleres, dejando un desempleo abierto del 16%. No fueron los más grandes o los organizados los que sobrevivieron, el problema de empleo afectó a todos. Lo que sí es verdad, es que sobre todo los talleres más recientes (en cuanto al año de iniciación del taller) de-

jaron de existir. En la mitad de los talleres restantes, se da el subempleo y también muchas maquiladoras, que cosían, planchaban o bordaban en su casa para pequeños talleres, perdieron su trabajo. No obstante, no hubo un crecimiento o descenso unilateral del empleo. Lo curioso es que el empleo total de los talleres sobrevivientes aumentó en un 15% entre 1983 y 1985, no pudiendo ser atribuido este crecimiento a los talleres más grandes. Por ende comprobamos que, en los últimos años, se dió un proceso de concentración del empleo en la rama en menos talleres, lo que corresponde con: la poca movilidad entre los oficios, manteniéndose éstos a nivel de la costura o en actividades relacionadas; el fenómeno de la circulación de la fuerza de trabajo entre los talleres; y el aumento del número de máquinas en el periodo.

Lamentablemente no conocemos el número de nuevos talleres iniciados entre 1983 y 1985, pero datos del MIND parecen indicar que, el número total de talleres privados en la rama ha crecido nuevamente. Si estos datos son reales, es decir que no se trata de un crecimiento de registro de los talleres, esto significaría que el crecimiento en el número de los mismos continúa, tanto a pesar de la reducción del abastecimiento de materias primas a través del estado, como a pesar de un aumento de las importaciones de prendas confeccionadas entre 1984 y 1985. Todos estos datos implican por lo menos, una enorme dinámica en el desarrollo de la rama pero no se observa homogeneidad en la misma: hay muchos talleres que se inician mientras que al mismo tiempo otros se cierran. Esto se refleja también en el corto tiempo de iniciación de los talleres.

La única explicación que tenemos para el aumento del empleo en nuestra muestra y la posible continuación del crecimiento del número total de talleres en la rama, es la de que, el circuito negro de reventas y especulación con tela e insumos auxiliares debe ser enorme y amplio, aunque al mismo tiempo constatamos el subempleo en varios talleres. Esto correspondería con el aumento del empleo total en los talleres sobrevivientes en la muestra pero también con el hecho de que, tanto los ingresos de las propietarias como los salarios de las trabajadoras, han aumentado desproporcionadamente en comparación con los ingresos en otros sectores de la economía, lo que no corresponde de ninguna manera con los problemas de abastecimiento estatal, y con el hecho de que, la gran mayoría de las propietarias entrevistadas declaraban que, además de trabajar la tela recibida en la cooperativa, compraban materiales en el mercado negro. A pesar nuestro no logramos detectar la cantidad de materiales, sobre todo la de tejidos, comprados en el mercado negro, ni de las reventas llevadas a cabo por parte de las socias de las cooperativas de servicio. De todas maneras parece que los precios de todos los productos terminados, tienden a nivelarse según los precios del mercado negro, lo que explica también los altos ingresos y salarios percibidos. La víctima de este proceso es el consumidor final, que paga altos precios por una demanda insatisfecha.

11.3.3. Las cooperativas de servicio.

Las cooperativas de servicio en la rama de vestuario se fundaron en los primeros tres años de la Revolución. Se ha logrado hasta 1985 agrupar a casi todas las productoras individuales en la rama; en 1985 las cooperativas de servicio agruparon a un total de casi 6.500 trabajadoras, incluyendo a las propietarias. Pero como hemos dicho anteriormente, los talleres mantienen su independencia en las áreas de producción y comercialización. En los primeros años de la fundación de las cooperativas, en lo administrativo, la falta de criterios de selección de los miembros que dirigían la administración y las carencias mismas de ellas, afectaba considerablemente la dirección y control de este tipo de organización. En algunas cooperativas existía la

desorganización, la indisciplina, malos manejos de finanzas y de distribución de tela, interferencias entre las funciones de las distintas comisiones de trabajo y el desconocimiento total o parcial de sus atribuciones básicas. Después de esta fase de iniciación y principalmente entre 1983 y 1985, las cooperativas se han ido consolidando gradualmente. Se ha evaluado una estructura organizativa estable en las cooperativas; la mayoría sin embargo, en 1985 todavía no tenían la personería jurídica.

Como problema más importante sentido en las cooperativas de servicio, hay que mencionar el abastecimiento mínimo de materias primas e insumos, causando de esta manera el desempleo y subempleo en los talleres asociados, y además afectando profundamente la base financiera de las cooperativas de servicio, porque los gastos de operación se cubren con un margen de la venta de tela a las socias.

Un aspecto importante en la política hacia las cooperativas de servicio, es que se trata de lograr la transformación gradual de las mismas, en cooperativas de producción. Sin embargo, las productoras en su mayoría se oponen a tal transformación; ellas no quieren integrarse a cooperativas de producción y quieren mantener su independencia económica.

11.3.4. Las cooperativas de producción.

El proceso de organización de las trabajadoras de la rama de vestuario en cooperativas de producción, ha avanzado bastante rápidamente: en 1980 existían solamente 11 de estas unidades, en 1983 ya 26, y en 1985, 70, ofreciendo empleo a 1.279 personas. Sin embargo, aunque el número de cooperativas ha crecido enormemente, las trabajadoras que encuentran empleo en ellas, representan sólo el 15% de toda la fuerza de trabajo en la pequeña industria de vestuario.

Las 8 cooperativas que seleccionamos para nuestra investigación se fundaron mayormente entre 1980 y 1982. Casi todas las socias antes trabajaban como asalariadas en pequeños talleres o eran amas de casa y trabajaban en la misma como costureras, algunas para el comercio otras para clientes privados que les llevaban la tela. Todas aportaron sus máquinas y formaron la cooperativa con la ayuda de instancias estatales. Algunas cooperativas emplean también a personal que no es socio de las mismas.

La asistencia de parte del estado, se ha canalizado sobre todo a través de la DIGECOOP; la ayuda de esta instancia es evaluada positivamente, aunque no fue suficiente. La estructura interna formal implementada por la DIGECOOP en las cooperativas, ha madurado en los últimos años y parece funcionar bien. Dos cooperativas ya consiguieron la personería jurídica y cuatro estaban, en 1985, en trámites para recibirla. Sin embargo, se observa una contradicción entre, por un lado, la organización de las cooperativas a nivel "formal" por parte del estado, y por otro lado, la organización real "informal"; observamos que hay algunas personas en las cooperativas que tienen demasiados cargos, y por eso demasiado control e influencia, dándose lugar de esta manera a tendencias jerárquicas.

Más de la mitad de las cooperativas han recibido algún tipo de crédito o préstamo en su inicio y/o después; es notable que gran parte de los mismos provenían de instancias privadas. Sin embargo, hemos constatado que el control sobre el abastecimiento por parte del estado ha llegado a ser más decisivo para el desarrollo de las cooperativas que el control sobre el capital. Además, el financiamiento no ha sido suficiente. Las cooperativas no tienen suficientes fondos propios para comprar por ejemplo nuevas máquinas. Ocurre también que no hay suficiente capital de trabajo para comprar la tela asignada.

Aunque reciben mayor asignación de tela que las cooperativas de servicio, las cooperativas de producción también sufren los problemas a nivel nacional con respecto al abastecimiento de materias primas e insumos; gran parte de los últimos solamente se puede conseguir en el mercado negro a precios muy elevados. El problema del abastecimiento material influye en los niveles de producción. Una buena planificación de la producción es imposible, ya que depende totalmente, de la cantidad y tipo de materiales que se puedan conseguir en el mes siguiente.

A pesar de los problemas en el pasado y de los actuales, y, aunque algunas cooperativas tienen todavía una estructura débil, casi todas, han tenido un desarrollo positivo. Observamos que en varias cooperativas existe una gran satisfacción sobre el trabajo, lo que indica que, el proyecto político de organizar a los pequeños productores, ha sido exitoso en este tipo de cooperativas; en cuanto a esto, una actitud positiva de parte de la directiva, y sobre todo de parte de la coordinadora, es determinante para la motivación de las otras socias.

11.3.5. Los colectivos de producción.

Después de un comienzo difícil, en 1985 los colectivos de producción estaban marchando positivamente en términos económicos. En 1983, se contaba con 13 colectivos de producción en la rama de vestuario. Cinco de éstos se transformaron luego en mediana industria: en 1985 restaban 8 colectivos dentro del subsector de la pequeña industria de vestuario, con ofrecimiento de empleo a 296 personas. Sin embargo, aunque los colectivos eran y son importantes en términos políticos e ideológicos, el empleo de estos 8 colectivos, representaba en ese año apenas el 4% del empleo total en la pequeña industria de vestuario.

Los 8 colectivos investigados están produciendo con una división técnica del trabajo relativamente alta, en comparación con las cooperativas de producción. Casi todos los colectivos han obtenido su maquinaria y equipo por medio de donaciones, tanto internacionales como nacionales; esto explica en parte el hecho de que la mayoría se encuentre en un buen estado financiero, en comparación con las cooperativas, además de dejar claro que fue por sobre todo el sector no gubernamental el que facilitó ayuda a los colectivos, y no el estado mismo. Sobre todo la presencia de la nueva maquinaria industrial, ha contribuido al aumento de las ventas y beneficios de los colectivos. La calidad de sus productos es en general mejor que la de los productos de los pequeños productores y está a igual nivel que la de la mediana industria.

El problema del abastecimiento tiene también su influencia en el funcionamiento de los colectivos; pero, hasta por lo menos 1985, éstos obtuvieron suficientes materias primas para continuar su producción, a causa del mayor abastecimiento por parte del estado. Sin embargo, en cuanto a insumos auxiliares, se siente también la enorme escasez de los mismos, y además el abastecimiento de telas, es a veces irregular, lo que impide una buena planificación de la producción.

En cuanto al apoyo que han recibido los colectivos de parte del estado, podemos decir que, la atención ha disminuído después del cambio de la coordinación a nivel nacional del Ministerio de Bienestar Social y del MIND, por la coordinación a nivel local, a cargo de las Juntas Municipales. Efectivamente, observamos que los colectivos que dependen únicamente de la coordinación de la Junta Municipal, se encuentran muy aislados. En la mayoría de los casos el municipio no tiene personal con suficiente conocimiento de la rama de vestuario y sobre los problemas específicos de los colectivos. En 1985 se había reconocido este problema y se estaba buscando una nueva forma de organización a nivel regional para superarlo.

En 1983, la forma de organización a nivel de colectivo, no funcionaba óptimamente en la práctica, sobre todo por falta de capacidad y conocimiento de las trabajadoras, en cuanto a realizar tareas organizativas con mucha responsabilidad. Sin embargo, observamos que todas las trabajadoras entrevistadas en ese año dijeron trabajar a gusto en sus colectivos, estando en su mayoría conformes con la marcha de los mismos. En 1985 no obstante, el gran problema que mencionaron varias de las mismas entrevistadas, fue, que según ellas, el nivel de participación de las trabajadoras en el colectivo, había disminuído en los 2 años anteriores, en relación con la desaparición de la Asamblea General como instancia de decisión. También expresaron que existía mucha inconformidad por el bajo salario que percibían y por las medidas disciplinarias rígidas que se habían establecido. Observamos que estos factores causaron la desmotivación de varias trabajadoras.

La causa del desgaste de la autonomía de los colectivos, no sólo en cuanto a su organización interna, sino también con respecto a las relaciones entre el colectivo y el resto de la economía, la atribuimos sobre todo al hecho de que la visión dentro del estado, acerca de que los colectivos, deberían ser considerados y administrados como empresas estatales, subordinadas a los planes económicos a nivel nacional, ha crecido en importancia, yendo en detrimento de la visión original de que, los colectivos deberían ser vistos como "cooperativas colectivas", funcionando de manera autónoma, dando empleo a la población local, y proveyendo de productos baratos a la comunidad local.

11.3.6. Una comparación de las tres formas de producción.

En este subpárrafo hacemos una comparación de los indicadores socioeconómicos más importantes del desarrollo de los tres diferentes tipos o formas de producción que hemos investigados tanto en 1983 como en 1985. Como hemos visto, las mismas están caracterizadas por un sistema diferente de organización del trabajo. Las pequeñas empresas privadas están caracterizadas por la propiedad privada de los medios de producción y el uso de trabajo asalariado. Por otra parte, en las cooperativas de producción, se socializan los medios de producción y se distribuye el excedente entre las socias. Por último, los colectivos de producción son administrados y gestionados por el estado, mientras que las trabajadoras son asalariadas y el excedente es destinado a financiar nuevos colectivos o proyectos de bienestar colectivo.

Además de investigar, si las cooperativas y colectivos de producción, son verdaderamente formas "superiores" o "avanzadas" de producción y organización, como está supuesto implícitamente en la política estatal hacia el subsector, queremos ilustrar también por un lado, la gran dinámica en el desarrollo de la pequeña industria, incluso dentro de tan corto período, y por otro lado, la diversidad en el subsector.

En el cuadro 11.1 hemos resumido los indicadores más importantes. En el cuadro se puede ver que el desarrollo del empleo en las tres formas de producción ha sido muy diferente. Hemos visto que el 18% de los talleres privados investigados en 1983, desapareció en los dos años subsiguientes. Por otro lado, se dió una concentración del empleo total en los talleres restantes, experimentando éste un aumento del 15%, aunque no se dió un crecimiento o descenso unilateral del empleo: en el 56% de las empresas aumentó el empleo, en el 18% se mantuvo, y en el 26% de las mismas descendió. Por otro lado, las cooperativas de producción vieron aumentar su empleo enormemente, indicando de esta manera que muchas trabajadoras dejaron su trabajo en los talleres privados y se integraron en estas cooperativas.

Cuadro 11.1. Comparación entre algunos indicadores económicos de las 90 pequeñas empresas privadas, 8 cooperativas de producción y 8 colectivos de producción investigados, 1983-1985.

Indicador	Empresas privadas	Cooperativas de producción	Colectivos de producción
- Crecimiento número de unidades 1983-1985	- 18%	--	--
- Crecimiento empleo total 1983-1985	15%	72%	42%
<u>Abastecimiento:</u>			
- Asignación/demanda promedio de materias primas 1983	45%	45%	75%
- Asignación/demanda promedio de materias primas 1985	26%	73%	100%
<u>Maquinaria:</u>			
- Crecimiento número de máquinas 1983-1985	24%	40%	20%
- Valor maquinaria industrial sobre valor maquinaria total 1983	54%	57%	91%
- Número de máquinas industriales sobre total de máquinas 1985	26%	22%	80%
- Valor maquinaria per cápita 1983	8.030 C\$	7.701 C\$	14.797 C\$
<u>Producción:</u>			
- VBP per cápita 1983	222.301 C\$	Sin inform.	134.002 C\$
- VBP per cápita 1985	712.078 C\$	578.388 C\$	986.719 C\$
- Producción física anual per cápita 1985	879	955	1.354
<u>Ingresos y salarios:</u>			
- Ingresos promedio mensuales propietaria 1983	5.677 C\$	--	--
- Ingresos promedio mensuales propietaria 1985	59.547 C\$	--	--
- Salarios promedio mensuales trabajadoras 1983	1.683 C\$	1.711 C\$	1.699 C\$
- Salarios promedio mensuales trabajadoras 1985	9.179 C\$	17.354 C\$	11.211 C\$
- Porcentaje trabajadoras aseguradas en el INSSBI 1983	39%	40%	65%
- Porcentaje trabajadoras aseguradas en el INSSBI 1985	36%	89%	100%

Fuente: Investigación propia.

También se integraron nuevas trabajadoras a los colectivos de producción, aunque el crecimiento del empleo total de éstos fue menor que en las cooperativas. Aún así,

2 colectivos se transformaron en mediana industria. Por otro lado, 1 colectivo se transformó en una cooperativa de producción.

El cuadro también revela claramente, la política preferencial de abastecimiento a las formas organizadas más avanzadas, por parte del estado: el abastecimiento a los talleres privados ha ido disminuyendo, mientras que la provisión de materiales a las cooperativas y colectivos de producción se ha visto mejorada, llegando en 1985 a un nivel conforme a los lineamientos estatales; ésto, en el marco de una política de fomentación de la integración de las pequeñas productoras en estas formas de producción.

No obstante, a pesar del menor abastecimiento de los talleres privados, parecería que éstos tienen un VBP per cápita más alto en comparación con las cooperativas de producción. Sin embargo, en la comparación del VBP per cápita de las tres formas de producción hay que tomar en cuenta que:

- los talleres privados compran relativamente más materias primas e insumos caros en el mercado negro, lo que influye en los valores del VBP;
- el VBP per cápita de los talleres privados se ve influido por 7 talleres en el estrato, con una capacidad de empleo de 11 a 30 trabajadoras con altos valores de producción: éstos tienen en 1985 un convenio con el MIND o producen directamente para empresas y/o instituciones del estado; en ambos casos reciben mayor cantidad de materias primas;
- de hecho, habría que dividir el VBP de los talleres no sólo por la cantidad de personal empleado en el taller, sino también por las maquiladoras que trabajan para estos talleres; haciendo esto, vemos que la cifra del VBP per cápita desciende a unos 662.000 córdobas, para 1985.
- el VBP depende del tipo de productos que se elabora y de su valor: en los talleres privados se elabora generalmente más ropa bordada, mientras que en los colectivos se produce con menor variedad y con un estilo más sobrio;
- el VBP depende del canal de comercialización de los productos y el correspondiente excedente que se percibe;
- la producción física y, el VBP, depende del nivel tecnológico de la maquinaria.

Sobre todo el último aspecto, el nivel tecnológico de la maquinaria, es determinante. Dependiendo del tipo de las máquinas presentes y del número de trabajadoras, existe una baja o alta división técnica del proceso de trabajo. A modo de ejemplo, diremos que en 1985 sólo dos cooperativas de producción llevaban adelante la producción en serie; las otras tenían una división técnica baja, sobre todo por razón de la existencia de máquinas a pedal obsoletas, además de gran variedad en las marcas de las mismas. Esto se debe a que las cooperativas integran mayormente a trabajadoras que aportaron su propia máquina de simple manejo casero. Se anota en el cuadro 11.1 que la intensidad del capital invertida en máquinas en las cooperativas, es incluso un poco menor a la misma en talleres privados. Por otro lado, la mayoría de los colectivos de producción poseen sobre todo máquinas industriales especializadas, produciendo con una división técnica del trabajo relativamente alta (aunque no todos en serie); esta maquinaria fue conseguida sobre todo por medio de donaciones. Además, la disciplina laboral es generalmente de más alto nivel en los colectivos. No se trata de ningún milagro, entonces, que el valor de la maquinaria per cápita sea casi el doble del mismo en las cooperativas y talleres privados, y, que el VBP per cápita en los colectivos sea 1.7 veces mayor que el mismo en las cooperativas de producción. Este último también es resultado del mayor abastecimiento de los colectivos.

Cuando hacemos una estimación aproximada de la producción física anual por trabajadora, en base a los datos que tenemos, llegamos a una cifra de 879 piezas en

los talleres privados y de 955 en las cooperativas de producción, es decir, a pesar del menor VBP per cápita, constatado en las últimas, la productividad real sería mayor en las cooperativas. En los colectivos, la cifra alcanza a 1.354 piezas, debido al más alto nivel tecnológico del proceso de producción.

Con respecto a los salarios e ingresos percibidos en las tres formas, se observa en el cuadro 11.1, en primer lugar, los altos ingresos percibidos por la propietaria de la pequeña empresa privada. Aunque el promedio se ve influido por algunos ingresos altos, incluso las dueñas de los talleres más pequeños, tenían en 1985 ingresos promedio superiores a, tanto el salario promedio nacional que sumaba 10.770 córdobas, como el salario máximo de 28.900 córdobas establecido dentro del sector estatal. Sin embargo, un cuarto del total percibía ingresos menores a 15.000 córdobas.

Al mismo tiempo, el salario promedio mensual de las trabajadoras de talleres privados, que en 1983 representaba apenas el salario mínimo nacional y la mitad del salario promedio nacional, había aumentado hasta 1985 a 9.179 córdobas, el que era mayor al que percibía una obrera en una fábrica estatal, el doble del salario mínimo nacional e incluso casi igual al salario promedio nacional; es decir que el salario aumentó no sólo en términos absolutos, sino que también en términos relativos, con respecto a otros sectores. Por otra parte, sus condiciones laborales en cuanto a la seguridad social no cambiaron mucho, no estando en su mayoría aseguradas en el INSSBI, aunque cabe mencionar que, en el tiempo de la segunda encuesta, muchas propietarias, sí, inscribían a sus trabajadoras, ya que la misma llegó a ser obligatoria en las cooperativas de servicio.

Por otro lado, constatamos que en las cooperativas y colectivos de producción se había logrado en 1985 la aseguración en el INSSBI de casi todas las trabajadoras. Al mismo tiempo, aunque los salarios promedio en las tres formas de producción casi no se diferenciaban en 1983 (alrededor de 1.700 córdobas), el salario promedio mensual en las cooperativas de producción sumaba en 1985 17.354 córdobas, casi el doble del salario de las trabajadoras en talleres privados, mientras que el salario promedio mensual en los colectivos sumaba en ese año 11.211 córdobas, un 35% menos que el salario promedio percibido en las cooperativas de producción, pero el 18% más que los salarios en los talleres privados.

De manera que, debemos llegar a la conclusión de que, en sólo dos años se ha incrementado, no sólo una enorme desigualdad salarial dentro de la pequeña industria de vestuario, sino que también entre ésta y otros sectores de la economía. La incrementada desigualdad dentro de la pequeña industria de vestuario, se puede atribuir por un lado, al hecho de que los talleres privados son mucho menos abastecidos, y por otro lado al hecho de que, las trabajadoras en las cooperativas de producción, siendo al mismo tiempo las socias, perciben ahora parte del excedente que normalmente va a manos de la propietaria del pequeño taller. En los colectivos, las trabajadoras se ven enfrentadas con la obligatoria normación de los salarios por parte del estado (el SNOTS), lo que hace que éstos estén ligados al desarrollo de los salarios en el resto del sector APP. Esta normación no se da en las cooperativas de producción que no pertenecen al estado, aunque éste trataba, a fines de 1985, de establecer convenios salariales con las cooperativas, con la intención de disminuir la desigualdad salarial.

Las causas del crecimiento enorme de los salarios, no sólo en la pequeña industria de vestuario, sino que también en otras ramas de la pequeña industria, y la resultante desigualdad con otros sectores de la economía, la atribuimos a la escasez enorme de productos finales en el país, lo que es a su vez, resultado de los efectos de la guerra militar y económica. La escasez es tan grande que la pequeña industria

puede vender todo lo que produce, mientras que al mismo tiempo, el nivel de los precios se encuentra demasiado elevado, a causa de los insumos caros obtenidos en el mercado negro, además de una política deliberada de calcular precios demasiado altos para los productos, por parte de varios pequeños productores que se aprovechan de la situación de escasez.

En relación con lo mencionado, queremos resumir el desarrollo de la comercialización de los productos finales en las tres formas de producción. En el cuadro 11.2 hemos hecho un listado tanto de los precios promedio de algunas prendas de vestir, como del destino de las ventas. Cabe mencionar que se trata de los precios de productos elaborados con tela abastecida por el estado.

Cuadro 11.2. Algunos indicadores de comercialización de las 90 pequeñas empresas privadas, 8 cooperativas de producción y 8 colectivos de producción investigados, 1983 y 1985.

Indicador	Empresas privadas		Cooperativas de producción		Colectivos de producción	
	1983	1985	1983	1985	1983	1985 ^a
<u>Precio promedio en C\$</u>						
(sin impuestos):						
- Camisa	191	1.479	133	920	154	889
- Vestido	162	1.452	216	1.206	180	927
- Pantalón	172	1.213	177	998	170	945
Total 3 prendas	525	4.144	526	3.124	504	2.761
<u>Canal de comercialización</u>						
(en % de las ventas):						
- Directamente al público	17	13	31	42	49	3
- A la tienda de su cooperativa	2	10	-	-	-	-
- Al MICOIN u otras instituciones estatales	10	37	7	26	14	70
- A comisariatos o empresas	0	0	0	32	14	27
- A comerciantes o tiendas privadas	71	40	62	0	23	0

Notas:

a. Sin incluir al colectivo HOCASO.

Fuente: Investigación propia.

Se observa que los mismos son los más altos en los talleres privados, ya que en éstos los productos se elaboran en gran medida con insumos auxiliares que provienen del mercado negro. Esto explica también en parte, los valores de producción más altos de los talleres. Por otro lado, los precios son los más bajos en los colectivos, ya que éstos casi no necesitan comprar insumos en el mercado negro, además de fabricar ropa más sobria y produciendo con mayor división técnica del trabajo. No obstante, el hecho más notable es que, los precios del "paquete" de las 3 prendas de

vestir en todas las tres formas, han tenido entre 1983 y 1985 un incremento mayor al índice general de precios, teniendo éste último un valor de 4.3 y el de los talleres privados, y el de las cooperativas y colectivos de producción, respectivamente, un valor de 7.9, 5.9 y 5.5. Es decir, los precios de las prendas de vestir producidas en la pequeña industria, se han visto más incrementados que en otros sectores, a causa de la escasez de prendas de vestir en el país, pero también por la mencionada política de fijar precios por sobre su valor a los productos, sobre todo por parte de algunas productoras individuales. Estos factores han ocasionado el crecimiento enorme de los salarios en la rama.

Con respecto al destino de la producción, hemos visto que, hasta 1983 el estado no había intervenido todavía en la comercialización de la pequeña industria de vestuario. Después de ese año, se comenzó a intervenir mediante convenios tripartitos de producción y distribución entre el MIND, el MICOIN y las cooperativas. De nuestros datos se puede concluir que, en cuanto a lo que se refiere a los talleres privados, en los últimos años, la situación de la comercialización ha cambiado algo en favor de los canales estatales, pero el desarrollo de estas ventas directas es todavía débil. Existen algunos convenios de comercialización entre las cooperativas de servicio y el estado, aunque éstos han provocado hasta 1985 muchas inquietudes dentro de las productoras. Además, son sobre todo los talleres más grandes los que han obtenido convenios directos de comercialización con el estado. Algunas cooperativas de servicio tienen una tienda comunitaria, a través de la cual comercializan parte de la producción de los talleres asociados. No obstante, la comercialización privada en forma individual, tanto a través de intermediarios como de tiendas comerciales, posee todavía gran volumen.

Con respecto a la comercialización de las cooperativas de producción, constatamos que los productos elaborados, se vendían aún en 1983, en su mayoría a intermediarios y al comercio. Después se han establecidos varios convenios de comercialización y distribución con el estado, y en 1985 el 58% de la producción fue vendido a instancias o empresas estatales y comisariatos; el resto fue vendido directamente al consumidor a precios moderados. Sin embargo, en cuanto al tema de la comercialización de las cooperativas, hemos señalado una contradicción entre por un lado, la preferencia por la autonomía de las cooperativas en cuanto a la misma, y por otro lado la subordinación de la comercialización al estado, es decir el control sobre la circulación por parte de éste.

Con respecto al destino de la producción de los colectivos, encontramos que en 1983 la mitad de la producción fue vendida directamente a hogares, sobre todo los de ingresos bajos. Un cuarto de las ventas iba a instituciones o empresas estatales, y otro cuarto fue vendido a intermediarios, buhoneros y tiendas privadas. En 1985 se había logrado el objetivo programado por el estado de vender por canales "seguros": el 97% fue comercializado a través de tiendas del MICOIN o comisariatos y empresas del estado. De esta manera, la autonomía del colectivo, para decidir sobre el destino de las ventas, desapareció totalmente; el estado ahora tiene el control total del proceso de circulación.

Al tratar, por último, la pregunta de si las cooperativas y colectivos de producción, son realmente formas "superiores" de organización y producción, tenemos que concluir que no resulta fácil responder a dicha pregunta. Cuando comparamos las tres formas de producción estrictamente en términos económicos, encontramos que, la diferencia en la productividad entre las mismas (medida en VBP) es ocasionada, por una parte, por una producción física diferente que se debe a su vez a la organización diferente del trabajo, la disciplina laboral, y el nivel tecnológico de la maquinaria. Pero por otra parte, dicha diferencia radica en la esfera de circulación, es

decir, en el canal de abastecimiento y de comercialización, que lleva tanto a diferentes costos de materias primas e insumos empleados, como a diferentes precios de los productos finales. Hemos visto que, en comparación con las empresas privadas, las cooperativas y colectivos de producción reciben más materias primas e insumos a precios menores, además de vender los productos finales a precios menores al estado, habiendo por otra parte diferencia salarial. Es decir, la productividad no sólo refleja el sistema diferente de organización del trabajo, sino que también el diferente nivel de articulación con el estado, o, más claramente, el diferente nivel de subordinación al estado.

Hemos visto que, cuando calculamos la producción física per cápita en base a nuestros datos, resulta que los colectivos y cooperativas de producción son más productivos que las empresas privadas, además de tener la capacidad de desarrollarse y transformarse en mediana industria. Por ende planteamos que, en cuanto a una comparación precisa de la productividad de las tres formas de producción, debería compararse detalladamente el volumen y tipo de producción per cápita, tomando en cuenta el nivel de tecnificación de las mismas, el nivel de abastecimiento, las horas trabajadas, los salarios, y los precios de las materias primas e insumos.

Comparando las tres formas en términos sociales, resulta que tanto los salarios, como las condiciones laborales de las trabajadoras son sin duda mejores en las cooperativas y colectivos de producción. Además, la satisfacción laboral es mejor que en la empresas privadas, aunque hemos visto que en los colectivos, ésta, se ha ido deteriorando. También en términos políticos, las cooperativas y colectivos son superiores, en cuanto a lo que se refiere a la política del estado de transformación social e integración del subsector en el proyecto de la Revolución.

11.4. Factores internos y externos que influyen y su mutua relación.

11.4.1. Comparación con la teoría.

Haciendo un análisis científico y aplicado de los resultados de nuestra investigación en relación a la teoría sobre la actividad a pequeña escala en países subdesarrollados bosquejado en los capítulos 2 y 3, observamos algunos puntos muy llamativos en el caso nicaragüense:

- Dentro del subsector de la pequeña industria, predominan los talleres pequeños, es decir aquellos que tienen entre 1 y 5 trabajadores; incluso estos talleres "informales" (en la definición nicaragüense) constituyen el 79% de todas las empresas industriales. El grado de división técnica del trabajo de estos talleres resulta por lo general reducido.
- En la mayoría de los talleres de vestuario, la propietaria participa directamente en la producción y al mismo tiempo emplea a una o más trabajadoras asalariadas. También pueden participar familiares, sin embargo, no es correcto suponer que muchas personas cooperan en la producción sin ser remuneradas, sólo en base a la afiliación social con la dueña. Las familiares en general son asalariadas también y reciben casi el mismo salario que las no familiares. No es correcta, en este sentido, la suposición de que sólo la autoexplotación del trabajo en la rama puede conducir a niveles de ingresos más o menos aceptables. Por el contrario, la pequeña empresa privada tiene más bien características puramente capitalistas: propiedad privada de los medios de producción y la obtención de altos ingresos por parte de la propietaria a través de la explotación de la fuerza de trabajo.

- Con respecto a la rama de vestuario no se puede hablar de un "sector de escape" como muchas veces se indica en la literatura sobre el "sector informal"; en la actual situación de escasez, incluso, se pueden percibir más altos salarios que en el "sector formal". Otra característica, es que, tanto las propietarias de talleres como las trabajadoras, en su mayoría no son migrantes.
- La pequeña industria está estrechamente ligada a la reproducción de la fuerza de trabajo tanto por los productos que elabora y el sector social que los consume, como el empleo que genera.
- En la actual situación de Nicaragua, no se puede hablar de mercados competitivos y no regulados como se hace en la teoría dualística: en primer lugar, se puede vender todo lo que se produce a causa de la escasez y en segundo lugar, el estado ha logrado regular en gran medida la comercialización de los productos.
- En la rama de vestuario, en cuanto a la comercialización, no se observa una diferencia entre productoras artesanales que trabajan para un consumidor directo, y productoras mercantiles, que trabajan para el mercado; todas las productoras trabajan para el mercado.
- En cuanto a la existencia de diferentes clases dentro de la "pequeña producción mercantil" y el "sector informal", encontramos, que existe una diversidad en las relaciones sociales de producción mucho más grande que lo reconocido generalmente en la literatura marxista al respecto, bosquejado en el párrafo 2.3.5. Dentro de la pequeña industria vemos propietarios de talleres de tipo capitalista; productores independientes o autoempleados; trabajadores asalariados de talleres sin seguro social ni afiliación a un sindicato para defender sus intereses; familiares, los que pueden ser asalariados o no, maquiladores que trabajan en su casa para un taller privado, no teniendo seguridad de su lugar de trabajo; trabajadores/socios de las cooperativas que son dueños de sus medios de producción; trabajadores asalariados de colectivos estatales que tienen seguro social; trabajadores asalariados que son empleados por cooperativas y colectivos.
- En cuanto a las relaciones con otros sectores económicos hay que concluir que no existe el sistema de subcontratación de medianas y grandes empresas a pequeñas unidades, entonces no se puede hablar de una subordinación directa de la pequeña industria a la mediana y gran industria, como supone la teoría (marxista) estructuralista. Parecería que la evolución de relaciones directas entre los dos subsectores depende estrechamente tanto del ritmo, como de la intensidad y el tipo de industrialización introducida. En el caso de Nicaragua, la nueva mediana y gran industria con carácter de capital intensivo y capitalista sólo desplazó a la pequeña industria; no evolucionaron relaciones de dependencia directas. Las pequeñas empresas privadas tampoco venden a empresas del "sector formal", sino, sobre todo a clientes directos, tiendas comerciales y a intermediarios. Por otro lado cooperativas y colectivos venden parte de su producción a comisariatos y empresas estatales.
- La inexistencia de relaciones entre por una parte la pequeña industria y por otra parte la mediana y gran industria, no significa que la primera funcione de forma autónoma, como es supuesto generalmente en la literatura sobre el "sector informal": existe una firme articulación entre la pequeña industria y el estado, tanto con respecto al proceso de producción, como a la esfera de circulación.
- La pequeña industria nicaragüense tiene alta dependencia externa con respecto a materias primas, insumos, repuestos y maquinaria, lo que es muy diferente de lo que generalmente se confirma en los estudios sobre las empresas del "sector informal", en los cuales se plantea que éstas, usan mayormente recursos locales. De manera que nos vemos frente a un indicador de falta de integración interna del subsector y falta de integración con otros sectores de la economía. Pero por otro

lado, también la gran industria del país depende de la importación de insumos; en efecto, si tratamos de hacer una comparación entre la pequeña y gran industria, nos encontramos con indicadores que dicen que, la pequeña industria es menos dependiente del extranjero y emplea más insumos nacionales.

- No se puede concluir que la pequeña industria es menos productiva que la mediana y gran industria; esto depende francamente del indicador empleado. En cuanto a la eficiencia del VBP, las pequeñas empresas muestran incluso niveles casi iguales a las grandes empresas. También con respecto al consumo de insumos importados, existen indicadores que dicen que la pequeña industria resultó ser más eficiente. Además, tanto con respecto a los precios como a la calidad de los productos terminados, no hay tanta diferencia entre, por un lado la pequeña industria y por otro lado la mediana y gran industria. Entonces, la productividad no difiere tanto entre la pequeña y mediana industria; incluso el desarrollo de las cooperativas y colectivos de producción muestra que éstas pueden transformarse en mediana industria. Esto nos lleva a la conclusión de que la mediana industria es nada más que un gran taller, y de que, en principio, es posible industrializar un país a través de la cooperativización de la pequeña industria existente. De todas maneras, constatamos que se debe investigar esta suposición más detalladamente y que se necesita efectuar más estudios que puedan completar la comparación entre la pequeña y gran industria.

Por lo general, constatamos que la teoría bosquejada en los capítulos 2 y 3 no nos sirve mucho para estudiar la dinámica en el desarrollo de la pequeña industria; mucha teoría está basada en micro investigaciones, las que no sobrepasan la percepción empírica, a causa de la cual tienen una insignificante generalización, y, por otra parte, disponemos de análisis teóricos a un nivel tan abstracto, que apenas pueden ser aplicados para estudiar la diversidad en la actividad a pequeña escala. En nuestra opinión, lo que le falta a la teoría existente, es dedicar atención a los factores internos y externos que determinan la actividad a pequeña escala, además de intentar detectar las relaciones funcionales entre los mismos. En los siguientes subpárrafos tratamos de identificar dichos factores, además de sus relaciones funcionales.

11.4.2. Factores internos.

Tratando de identificar los factores internos y externos que han influido la actividad del subsector de la pequeña industria, sobre todo en la rama de vestuario, después de 1979, llegamos en primer lugar a hacer un listado de los factores internos. Estos conciernen a la organización interna de la producción y se refieren a tanto las fuerzas de producción como a las relaciones sociales de producción. En cuanto a las fuerzas de producción (fuerza de trabajo, medios de producción) constatamos que en el caso nicaragüense:

- se ha dado una concentración de la fuerza de trabajo en menos talleres, inducida por la cooperativización del subsector por parte del estado;
- el grado de organización ha cambiado: las propietarias de pequeños talleres se han organizado en cooperativas de servicio, muchas trabajadoras se han integrado en cooperativas y colectivos de producción, y las trabajadoras de los colectivos se han afiliado a sindicatos;
- a causa de las posibilidades que ofrece el mercado en las circunstancias actuales, se ha dado un incremento enorme en los ingresos y salarios percibidos y se han

mejorado las condiciones laborales de varias trabajadoras, sobre todo las de las cooperativas y colectivos; además estos factores han llevado a un mejoramiento del estatus de trabajo;

- se han reducido el volumen y la variedad de las materias primas e insumos empleados, incrementándose al mismo tiempo sobre todo la dependencia de los precios de los productos finales del costo de los insumos;
- se ha dado una mayor división técnica del trabajo a causa de la formación de las cooperativas y colectivos de producción y la producción en serie en algunos de éstos, que ha llevado a una mayor productividad;
- se ha aumentado el nivel tecnológico general, sobre todo a causa de las donaciones de maquinaria avanzada a los colectivos y a algunas cooperativas; al mismo tiempo han aumentado los problemas, con la escasez de repuestos;
- se han incrementado los préstamos y créditos al subsector, aunque éstos no han sido suficientes;
- se ha aumentado el registro de los pequeños productores por parte del estado, que al mismo tiempo facilita el control económico y político por parte del mismo.

Con respecto a las relaciones sociales de producción (la propiedad de los medios de producción, la estructura de decisiones y gestión de la empresa, y la distribución del excedente) constatamos los siguientes puntos importantes:

- se ha cambiado en parte la propiedad de los medios de producción: en las cooperativas de producción la mitad de la maquinaria fue en 1985 propiedad de la cooperativa; en los colectivos la maquinaria siempre fue del estado, sin embargo, en un colectivo se dió la confiscación de una vieja fábrica privada y en otro la entrega de las máquinas a las trabajadoras mismas; en los talleres privados no se cambió la propiedad de los medios de producción;
- se introdujeron dos nuevas formas de relación social de producción: nos referimos aquí a las trabajadoras/socias en las cooperativas de producción y al personal empleado y asalariado en las mismas que no es socio, situación última que, en sí, es contradictorio a los principios del cooperativismo;
- se dieron cambios en la estructura de decisiones sobre el proceso de producción interna: en primera instancia con la formación de cooperativas y colectivos, más tarde, y al contrario de la voluntad de las trabajadoras mismas, el estado obtuvo mayor control sobre el proceso de producción en los colectivos;
- se cambió en parte la apropiación y distribución del excedente: en las cooperativas de producción las trabajadoras/socias obtienen ahora parte del excedente que anteriormente iba a manos de la propietaria; en los colectivos se dió al principio la misma situación, sin embargo en éstos, el estado, actualmente, percibe gran parte del excedente y decide sobre su destino;
- se introdujeron varios reglamentos nuevos, jurídicos;
- se cambió la conciencia política e ideológica de las trabajadoras que se integraron a cooperativas y colectivos, lo que fue uno de los objetivos de la política estatal.

Los cambios en la combinación articulada entre por un lado las fuerzas y por otro lado las relaciones sociales de producción, han llevado a cambios en la estructura y el proceso de producción (tipo de productos, volumen de producción, valor agregado, valor de producción, productividad, precios, excedentes, etc.), así como en la circulación de bienes.

11.4.3. Factores externos.

Con respecto a los factores externos que han influido en el desarrollo del subsector y que conciernen a las relaciones externas de la empresas con unidades y elementos dentro de la estructura económica, socio-cultural, y político-jurídica, podemos distinguir los siguientes elementos y sus ejecutores responsables:

a. Dentro de la estructura económica:

- La deplorable situación económica en general del país, cuya causa debemos buscar principalmente en la guerra militar y económica llevada a cabo, por parte de los contrarrevolucionarios y el gobierno de los Estados Unidos. Dicha situación causa gran problemas en el abastecimiento: hemos visto que la escasez enorme de tanto, materiales importados a causa de la poca disponibilidad de divisas (lo que a su vez se debe a la caída de los ingresos por exportaciones), como de materiales nacionales, constituye de hecho el problema principal en la reproducción, así como en el desarrollo de la pequeña industria. Pero también con respecto a la comercialización de los productos finales la crisis causa grandes distorsiones.
- Con respecto a la competencia entre por una parte la pequeña industria y por otra parte la mediana y gran industria privada y APP, hemos distinguido cuatro elementos: la competencia por los materiales, la fuerza de trabajo, el capital y los mercados finales. De estos elementos, la competencia por las materias primas e insumos, que se canalizan principalmente a través del estado, es lo más importante debido a la escasez de las mismas; en esta medida tanto el sector fabril como la pequeña industria padece del mismo problema, aunque la pequeña industria obtuvo menos divisas del estado, que la gran industria. La competencia por el capital y las finanzas, apenas es relevante en las circunstancias actuales, ya que la capacidad es subutilizada. Lo mismo es válido para el mercado final ya que la escasez de productos terminados es tan grande, que la demanda supera la oferta, además de que las empresas del sector APP producen actualmente en gran medida para la defensa. También el problema de la competencia por la fuerza de trabajo, que si bien existe en la gran industria, es de carácter secundario.
- La menor disponibilidad de bienes de consumo final importados y el crecimiento de la demanda interna inmediatamente después del Triunfo, y, más tarde, la especulación general con materias primas, insumos y bienes de consumo final.
- Las donaciones de maquinaria y de materias primas por parte de donantes extranjeros.
- La dependencia de los comerciantes/buhoneros en cuanto al abastecimiento de insumos auxiliares, la que es en gran parte ocasionada por la falta de abastecimiento de los mismos por parte del estado.

b. Dentro de la estructura socio-cultural:

- En la rama de vestuario la familia no juega un rol importante, en cuanto a la provisión de fuerza de empleo barata; tanto las trabajadoras no familiares como las familiares son asalariadas. En cuanto al financiamiento, la familia sí, juega un rol, pero el financiamiento no constituye el problema crítico para la reproducción del subsector, sino que es el abastecimiento.
- No hemos encontrado una influencia importante de los sindicatos. Aparte de los pocos esfuerzos de éstos, por organizar a la fuerza de trabajo del subsector, estos esfuerzos se han visto interferidos por la política de organización de los productores/propietarios en cooperativas de servicio; esta política hizo más difícil

alcanzar a los trabajadores de los talleres privados, ya que éstos fueron vistos más bien como socios potenciales de las cooperativas de servicio, en lugar de miembros potenciales de un sindicato, visión que aún no ha sido aclarada hasta el momento.

- Tampoco hemos encontrado influencia importante de parte de otras organizaciones de masas, como por ejemplo de los CDS. La razón es que éstas muchas veces tienen una estructura organizativa inferior a la de las cooperativas y colectivos; es más bien al revés: las últimas ayudan a las organizaciones de masas por medio de proyectos de bienestar colectivo.

c. Dentro de la estructura político-jurídica:

- La influencia del estado, tanto de tipo directo, como indirecto. Con respecto a la influencia directa mencionamos:
 - El control sobre el abastecimiento por parte del MIND, que ha sido un fuerte instrumento en manos del mismo para organizar a los pequeños productores.
 - El estímulo de formas avanzadas de organización como cooperativas y colectivos de producción mediante medidas preferenciales y el control directo de los colectivos.
 - El proporcionar de un nuevo marco jurídico dentro del cual operan las pequeñas empresas.
 - La política de impuestos introducida en la pequeña industria.
 - El establecimiento de convenios de producción y distribución entre las cooperativas, el MICOIN y el MIND.
 - La prestación de créditos a través del SFN y de asistencia técnica y organizativa por parte del SINAFORP y la DIGECOOP.

Con respecto a la influencia indirecta mencionamos:

- La preferencia del estado por el desarrollo de la mediana y gran industria, la que han recibido más divisas y mayor asistencia técnica.
- La restricción en las importaciones de bienes de consumo final después del Triunfo y la política de precios de los mismos.
- La política salarial en otros sectores de la economía.
- El trabajo político organizativo de la Oficina para la Organización de la Pequeña Industria (OOPI) que ha creado las federaciones de los productores a nivel regional y nacional.

11.4.4. Relaciones funcionales.

Como relación funcional hemos definido en el capítulo 3 a la relación entre variables dentro de una estructura, en la cual, algunas partes de la misma, pueden ser subordinadas a otras. Se trata de detectar cómo por un lado, la organización interna de las empresas del subsector y por otro lado, las relaciones externas de las mismas, dependen y se influyen entre sí y en el tiempo. Aunque es difícil delimitar estrictamente la mutua influencia de los factores internos y externos, opinamos, y creemos que hemos demostrado ampliamente en los capítulos anteriores, que, en el caso nicaragüense podemos distinguir una clara dominación de factores externos sobre el desarrollo del subsector, de los cuales la deplorable situación económica general del país y la influencia directa del estado después del Triunfo, han sido los más importantes.

La situación económica en general, sobre todo la influencia de la guerra, como la hemos bosquejado en el capítulo 5, ha penetrado e influido marcadamente el proceso

de producción y la organización interna de la pequeña industria y de las tres formas de producción dentro de ésta, por los problemas que ocasiona la misma en el abastecimiento y la comercialización de bienes.

Por otro lado, y relacionado con la situación de escasez de divisas, el estado ha tenido una influencia determinante sobre el proceso cooperativista, es decir sobre los cambios en las relaciones sociales de producción en la rama; cabe mencionar que apenas ha existido un movimiento cooperativista espontáneo que surge de los propios productores. El estado, a través del control sobre el abastecimiento, el financiamiento, la comercialización y la asistencia técnica, ejerce el control social sobre la apropiación del excedente y la producción del surplús. Pero el grado de articulación entre el estado y la pequeña industria, difiere en relación a la forma de producción: en cuanto a lo que se refiere a la rama de vestuario, la situación en 1985 decía que las empresas privadas tenían una menor dependencia del estado con respecto al abastecimiento, ya que se proveen en parte del mercado negro, mientras que las cooperativas de producción son más dependientes y los colectivos tienen casi dependencia total. En cuanto a la comercialización de los productos finales, podemos decir que, en el caso de los colectivos, el estado tiene el control total sobre la misma, mientras que en las cooperativas de producción el estado controla más de la mitad de la misma, y en los talleres privados un 37%. Por último, en cuanto al proceso de producción de las tres formas y las relaciones sociales de producción internas, el estado tiene el control total en los colectivos, mientras que también existe control parcial en las cooperativas por medio de, tanto los convenios de producción y distribución, como de los convenios salariales; en los talleres privados, tiene control indirecto sobre el proceso de producción por medio del tipo de materiales que abastece y reglamentos jurídicos que introduce en las cooperativas de servicio (por ejemplo la obligatoria inscripción de las trabajadoras en el INSSBI).

Además, ha habido una importante repercusión indirecta sobre el desarrollo del subsector, en cuanto a lo que al factor externo se refiere, de la restricción en las importaciones de bienes de consumo final después del Triunfo por parte del estado, lo que ha abierto un nuevo espacio para la pequeña industria.

Por otro lado, también podemos distinguir algunas tendencias autónomas en el desarrollo de la pequeña industria. Mencionamos el crecimiento de talleres que continuó a pesar de la política de contención del estado, indicando de esta manera que los mecanismos del mercado actuaron de manera más contundente que la planificación del estado. Mencionamos también la continua existencia de talleres que no están organizados en cooperativas de servicio y tampoco son abastecidos directamente por el estado; este factor se explica por la existencia de un mercado negro de materiales. Mencionamos, por último, tendencias autónomas en el proceso cooperativista, después de que éste fue inducido por el estado; nos referimos aquí entre otros al desarrollo de las cooperativas de producción.

Resumiendo, y llegando a una de las conclusiones centrales de nuestro estudio, podemos decir que, la combinación articulada de por un lado, cambios en tanto las fuerzas como las relaciones sociales de producción, es decir cambios en la organización interna de la producción, y por otro lado, los cambios en las relaciones externas de las pequeñas empresas, hizo posible el cambio del modo de producción de la pequeña industria después del Triunfo. Antes del mismo, el subsector experimentó un desarrollo relativamente autónomo, diremos que relativamente, porque el subsector dependía del capital comercial y financiero, además de que el desplazamiento del mismo por parte de la mediana y gran industria, nos muestra que el subsector sí era dependiente del proceso de industrialización y el desarrollo económico en general, que a su vez se enmarcaba dentro de la situación de dependencia económica, comer-

cial, financiera, y tecnológica del país. Después de 1979, vemos que el estado se encarga de la cooperativización de la pequeña industria y que se desarrolla una firme articulación con el mismo, pero no con la mediana y gran industria. La dependencia del subsector ya no es mercantil, sino que se ha transformado en una dependencia del estado en la esfera de circulación, registro, impuestos, asistencia técnica, etc., pero la intensidad de la articulación con el mismo, depende de la forma de producción y sus relaciones sociales de producción internas. Al mismo tiempo, sobrevive un sector no organizado que es dependiente de los comerciantes/buhoneros y de las reventas de materiales que alimentan el mercado negro. Pero el subsector en su totalidad mantiene su dependencia de la situación económica en general: efectos como la guerra militar y financiera, la caída de los ingresos por exportaciones, y, consecuentemente la creciente escasez de divisas para las importaciones, son factores externos que influyen en el desarrollo de todo el subsector.

Una cuestión importante que debemos tratar aquí, es la representatividad de la rama de vestuario, es decir, si los resultados de nuestra investigación son también válidos para otras ramas de la pequeña industria, vale decir, representativos para todo el subsector. Esto es importante, porque en el capítulo 3, hemos dicho que la posición estructural es diferente para cada tipo de actividad económica, por ende, para cada actividad tiene que ser cada vez redefinido el contexto donde ellas funcionan, así como las relaciones con otras actividades socioeconómicas. Nosotros opinamos que la mayoría de los resultados, sí, son representativos para todo el subsector, ya que el contexto es, a grandes rasgos, el mismo para todas las ramas. La actual situación económica general del país tiene iguales repercusiones en las otras ramas, ya sea por la escasez de materiales importados, o la de los materiales nacionales. También la política del estado, en cuanto lo que se refiere a la cooperativización de los pequeños productores, ha sido generalmente igual para toda la pequeña industria, aunque en la rama de vestuario, dicha política se efectuó con anterioridad a otras ramas, además de que sí, existían algunas diferencias, en la política para desarrollar las fuerzas productivas en las diversas ramas (la cual sin embargo no tuvo mucho éxito). En cuanto a la articulación con el estado en la esfera de circulación, generalmente puede afirmarse que el estado ha actuado como la condicionante principal en aquellas ramas dependientes de abastecimiento importado, o de algún insumo crítico nacional escaso. En este sentido es viable diferenciar por rama: la rama de metalmecánica recibe todo lo que necesita, mientras que la pequeña industria de vestuario ha recibido tan sólo una parte de su necesidad de tejidos. La situación de abastecimiento es muy crítica en la rama de calzado y cuero, ya que no hay suficiente cuero en el país. Por otra parte, actualmente, las pequeñas panaderías dependen totalmente de las donaciones extranjeras de trigo. Lo que quizás también pueda haber tenido diferentes efectos, es el hecho de que la rama de vestuario emplea sobre todo a mujeres, mientras que en las ramas como la de calzado y cuero y la metalmecánica, trabajan principalmente hombres; quizás había diferencia en la disponibilidad de integrarse en cooperativas, o en cuanto a la problemática de la doble jornada, etc.. Esto exigiría un estudio más detallado. No obstante concluimos que, a pesar de diferencias de matiz e intensidad, a grandes rasgos, los resultados más importantes de nuestro estudio, sobre todo en cuanto a lo que se refiere a las relaciones funcionales entre determinantes internas y externas, sí, son representativos para todo el subsector.

Otro punto se refiere a, si el hecho, de que se haya adquirido una visión del funcionamiento y de la dinámica en el desarrollo de la pequeña industria en Nicaragua, nos puede decir algo sobre los mismos factores en otros países. Creemos que la actual situación de Nicaragua en efecto es en gran medida excepcional, porque se

trata de un país en transición, caracterizado por grandes y dramáticos cambios en el contexto social, económico y político, en donde opera la pequeña industria. Se trata de un período turbulento, en donde no se han cristalizado aún las determinantes internas y externas, y esto influye los resultados de nuestro estudio; algunos factores, como por ejemplo la guerra, incluso, son de tipo no usual. Por otra parte, es claro que el caso nicaragüense es fundamentalmente diferente a la situación en los países socialistas, donde siempre ha existido la tendencia de eliminación de la pequeña industria (ver Cuba y la Unión Soviética), y donde actualmente se autorizan nuevamente, experimentos de producción (familiar) a pequeña escala, al mismo tiempo que, (desde mayo de 1988), se da en la Unión Soviética más posibilidades de desarrollo a las cooperativas. Pero el proyecto del gobierno Sandinista, de insertar el subsector en el sector industrial y de articular a aquel con otros sectores de la economía, a través de su cooperativización, difiere también fundamentalmente de la situación en los países subdesarrollados capitalistas, donde la pequeña industria es muchas veces explotada por el modo de producción capitalista y la asistencia estatal es nada más que de tipo asistencialista.

A pesar de las observaciones señaladas más arriba, creemos que nuestro estudio, ha producido algunos elementos que valen la pena incluir en otros estudios, para entender la dinámica en el desarrollo de la pequeña industria dentro de diferentes contextos socioeconómicos y políticos. Pensamos concretamente en los siguientes puntos:

- La necesidad de determinar la posición estructural de cada actividad económica, para detectar la heterogeneidad de las mismas en cuanto al rol en la acumulación de capital, en la reproducción de la fuerza de trabajo, etc.. Para determinar dicha posición estructural es necesario investigar tanto la organización interna de la producción como las relaciones externas de la pequeña actividad económica a nivel empresarial; además de que es necesario determinar las relaciones funcionales entre estos factores. La pequeña industria no debe ser estudiada como un sector separado, sino como parte integrada sin perder de vista su contexto histórico. Para esto se debe poner énfasis en el estudio de los procesos de cambio en las posiciones estructurales.
- La importancia del análisis de las diversas relaciones sociales de producción y su influencia sobre tanto el desarrollo de la actividad económica como la posición económica y social de la población trabajadora.
- La importancia del estudio repetitivo para detectar la dinámica del desarrollo de la actividad económica y los mecanismos profundos que producen los fenómenos empíricos.

11.5. Evaluación de la política ejecutada hacia la pequeña industria.

En los capítulos anteriores hemos constatado que hasta 1985, el cumplimiento de la política estatal ejecutada hacia el subsector de la pequeña industria, tanto de la política global, como de la política organizadora de los pequeños productores en cooperativas, ha mostrado varias debilidades. Evaluando primero el proceso de cooperativización de los productores, constatamos que se ha logrado agrupar a muchos pequeños productores individuales en formas asociativas, pero al mismo tiempo, este avance cuantitativo, sin embargo, no tuvo un equivalente cualitativo, entre otras causas porque la presión ejercida a través del abastecimiento, principal instrumento utilizado, ni ha penetrado las relaciones de propiedad de los medios de producción,

ni la participación de los trabajadores en la gestión de su empresa, ya que el 99% de los talleres atendidos por el estado, continúan siendo individuales y de propiedad privada. En efecto, el estado hizo una alianza con los propietarios de talleres privados, y no con los trabajadores de los mismos, lo que de hecho, constituyen el 63% de la fuerza de trabajo en la pequeña industria abastecida por el estado, no incluyendo el trabajo casero subcontratado por los talleres. Estos trabajadores no están sindicalizados, ni tienen ningún derecho o beneficio en las cooperativas, y son afectados por los bajos niveles de abastecimiento que enfrentan estas cooperativas. Por lo demás, se debe concluir que la situación de los mismos en cuanto a su seguridad social, no ha cambiado en el período, a pesar de los intentos del estado de mejorar la situación. Se da el riesgo de que estos trabajadores dejen su trabajo y se conviertan masivamente en vendedores en el comercio, dedicándose a la especulación para mantener su ingreso mensual. En este sentido la política del estado, de favorecer a las cooperativas y colectivos de producción y descuidar las cooperativas de servicio, constituye también una causa de la especulación. Sólo una proporción pequeña de los trabajadores (el 7.5%) está organizada en cooperativas o colectivos de producción, donde se han logrado parcialmente los principios del nuevo cooperativismo.

La intervención estatal en la esfera de circulación ha avanzado parcialmente. El MIND ejerce un fuerte control sobre el abastecimiento de materias primas, tanto nacionales como importadas, pero el control sobre el abastecimiento de insumos auxiliares es aún débil, lo que obliga a los productores a adquirir insumos a altos precios en el mercado negro, el cual se alimenta a través de los comerciantes/buhoneros y de las reventas de materias primas e insumos por parte de socios de cooperativas, situación última que no se ha logrado evitar totalmente. En este aspecto, creemos que el estado cometió un error al invertir más energía en el abastecimiento de materias primas, que en el abastecimiento de insumos auxiliares. Es interesante mencionar que, para complementar la oferta estatal, a fines de 1985, se había desarrollado un plan de otorgación, por Comité de Coordinación Nacional (CCN), 15 licencias de buhoneros a propietarios de talleres, para importar por un valor de 1.500 dólares cada uno (270.000 dólares en total), reestableciendo de esta manera en parte la ley del mercado.

En cuanto a la captación de los productos terminados, se ha avanzado poco a poco a través de los convenios de producción y distribución. Sin embargo, en algunos casos estos convenios han provocado importante oposición y descontento entre los productores, entre otros por el carácter casi obligatorio (por medio del control, como arma, sobre el abastecimiento), los precios pagados por el estado, la irregularidad de compra, y los plazos de pago.

Finalmente concluimos que, en cuanto al desarrollo de las fuerzas productivas de la pequeña industria, se ha avanzado muy poco. No se ha logrado todavía una especialización por línea de productos, y tampoco ha avanzado mucho la producción en serie. El mejoramiento del espacio físico, la renovación de maquinaria y equipo y la obtención de repuestos han tenido poca atención. Casi no existen programas de capacitación y asistencia técnica y el financiamiento al subsector ha sido débil. En parte esta debilidad es resultado de la decisión de priorizar los esfuerzos destinados a garantizar el funcionamiento del subsector, dada la situación general del país, dejando para un segundo término, los orientados al desarrollo del mismo.

Concretamente, en nuestra opinión, los efectos más importantes de la debilidad en el cumplimiento de la política estatal han sido:

- Una proletarianización creciente de los pequeños productores por parte del estado, por medio de la organización y la subcontratación. En principio, se dió un cierto grado de colectivización del subsector, el que debía llevar a mayor autogestión, las nuevas unidades de producción, pero en la práctica este proceso ha sido suprimido por un mayor control burocrático sobre el proceso de producción y circulación.
- El favorecimiento de algunos propietarios de talleres privados más grandes, por medio de encargos bien remunerados provenientes del estado. Sin embargo, este favorecimiento no era de carácter político, sino que respondió más bien a la lógica de la burocracia: es más fácil abastecer a unos productores relativamente grandes, que a muchos productores pequeños. Estos propietarios favorecidos, han visto aumentar sus valores de ventas y sus ingresos relativamente más que los de los pequeños productores, sin que esto se haya traducido en salarios relativamente mayores para sus trabajadores.
- Se ha provocado una proliferación de formas organizativas en un número y ritmo superior a la capacidad de las instituciones que debían velar por su calidad. Además la cooperativización del subsector ha sido tratada más como un proyecto político-social que como un proyecto de organización económica dentro del proceso de transición.
- El mejoramiento de los salarios en el subsector ha sido apropiado en los talleres privados, principalmente por los propietarios de los mismos, mientras que en las cooperativas de producción los trabajadores/socios han usufructuado de ésto, y en los colectivos, ha sido el estado quien a sacado provecho. Al mismo tiempo se ha dado un incremento de la desigualdad salarial y diferentes condiciones laborales, no sólo dentro de la pequeña industria, sino que también entre por un lado, en los salarios percibidos en el subsector, y por otro lado, en los salarios percibidos en otros sectores de la economía.

Aparte de la situación económica que limita los recursos disponibles, atribuimos el débil cumplimiento de la política estatal hacia el subsector, a la falta de visión y claridad y a las contradicciones existentes entre y dentro de las instancias estatales, con respecto:

- a la necesidad y medida en que deberían cambiarse las relaciones sociales de producción en el subsector;
- a la articulación del subsector con otros sectores y el estado y el tipo de cooperativismo necesario para lograr la misma;
- a, generalmente, el papel económico, social y político del subsector en el modelo de transición de la Revolución nicaragüense, lo que también es resultado de la ausencia de estudios comparativos al respecto.

Además, se prestó en realidad mayor atención a la mediana y gran industria, según nuestro modo de ver, debido al paradigma dominante de la rápida modernización e industrialización de la economía. En realidad había poca atención para el rol importante que juegan los pequeños productores en la misma, e incluso, había una cierta oposición ideológica a la pequeña industria y su cooperativización, entre algunos funcionarios estatales. Dicha menor atención para la economía a pequeña escala, se ve reflejada también en la ausencia, desde el principio, de una política específica hacia el llamado "sector informal", que también representa a gran parte de la pe-

queña industria. Aunque la mitad de la PEA nicaragüense trabaja en dicho sector, existía poco interés y conocimiento sobre el mismo. Generalmente las instancias estatales han tratado dicho sector de forma negativa, a causa del estereotipo del sector informal de no ser productivo y estar constituido sólo por actividades terciarias, por lo cual hemos concluido que la ejecución de cambios radicales en el sistema político-económico, no necesariamente conduce a un mejoramiento fundamental de las condiciones de vida y trabajo de los pequeños productores, como suponen los estructuralistas (ver capítulo 2 y 3). Sin embargo, gradualmente se ha reconocido que el sector informal realmente es el talón de Aquiles de la economía subdesarrollada nicaragüense.

Sin embargo, todo lo anterior, no quiere decir que la política estatal haya fallado. Cabe enfocar que ésta se ha llevado a cabo dentro de un contexto difícil, de escasez de recursos y materias primas. Algunas instancias estatales sí han hecho un buen trabajo. A modo de ejemplo mencionamos la DIGECOOP, cuya labor, aunque tiene pocos recursos disponibles e incluso con la poca atención que brindan a las cooperativas, es evaluada en general como positiva por parte de los productores y trabajadores. Ellos piensan que han avanzado bastante con los cursos y seminarios. Sobre todo en las cooperativas de producción se observa el rendimiento del trabajo de la DIGECOOP: muchos trabajadores son bastante concientes y tienen una gran disposición para trabajar en forma cooperativa. Y aunque las cooperativas de servicio todavía son débiles y muchos socios carecen de una concepción verdaderamente cooperativista, no quiere decir que no haya crecido una concepción embrionaria al respecto. Cada vez más se percibe en las asambleas, que la gente entiende lo que es el trabajo cooperativista y los fines del mismo. También los productores se conocen cada vez más entre ellos y se han desarrollado en los últimos años, muchos lazos de amistad. Sus cooperativas son más estables que en los primeros años y se van consolidando. Aunque se quejan mucho sobre los niveles de abastecimiento, piensan en general que el MIND les dispensa un buen trato.

El trabajo político organizativo de la Oficina para Organización de la Pequeña Industria (OOPI) ha sido impresionante en el aspecto político. Ha sido capaz de integrar a los pequeños productores en el proceso Revolucionario, reconociéndoles como sujetos de esta Revolución, junto a los obreros y campesinos. En sólo dos años ha creado, junto con el estado, los CCR y CCN, las federaciones de productores a nivel regional y nacional, que ha sido un paso adelante para comunicar los problemas y necesidades de las cooperativas a las instancias del estado. Organizados en sus cooperativas y representados en las federaciones mencionadas, los productores discuten con las instancias estatales, y sienten que el estado les toma en serio por primera vez; cosa que nunca ocurrió en el tiempo de Somoza (cabe mencionar que dijeron ésto también sobre nuestra investigación, con respecto a la cual se mostraban muy positivos). En este proceso, los productores han mejorado su conocimiento de los efectos de la agresión, han dado pasos importantes en la incorporación del subsector en la defensa (produciendo bienes de consumo para los compañeros ubicados en las zonas de combate, efectuando donaciones, emitiendo pronunciamientos, etc.), han sintetizado sus principales problemas, han planteado fuertes críticas a las instancias estatales y han presentado propuestas de solución.

Resumiendo, constatamos que no ha existido una correspondencia completa entre por un lado, la política "oficial" asignándole a la pequeña industria un rol importante en el proyecto de la Revolución, y por otro lado, la priorización práctica de la atención a la misma expresada en la disposición institucional, la poca asignación de recursos y la débil atención organizativa. Pero hasta ahora hemos hablado solamente

sobre la efectividad de la política estatal. Podemos profundizar más aún el análisis, planteando que la política estatal de es en sí, por definición, contradictoria. Con esto llegamos a dar respuesta a la cuarta interrogante, sobre la compatibilidad entre por una parte, el proyecto Sandinista de transformación de la pequeña industria y por otra parte, la propia lógica del subsector. Creemos que se puede distinguir una clara diferencia entre la lógica del estado, y la lógica del subsector.

La lógica económica y social del estado revolucionario es el fomento de la producción a precios lo más bajos posibles para la población. Por lo tanto, la pequeña industria fue considerada por el gobierno Sandinista como un elemento social y económico de relevancia en el proyecto de la Revolución, ya que ésta produce sobre todo para los grupos con ingresos bajos. Pero también en términos políticos, los pequeños productores tenían derecho legítimo, ya que muchos de estos productores habían apoyado al FSLN y luchado en la guerra de liberación. Esta situación es diferente a la de muchos otros países, donde no se acepta el sector informal, políticamente.

Por otro lado, en el caso nicaragüense, esta existencia legítima de la pequeña industria fue de hecho contradictoria al paradigma de la rápida modernización e industrialización de la economía, por lo cual había preferencia para el desarrollo de la gran industria. En parte dicha atención tiene su lógica político-económica: cuando, por ejemplo, la Unión Soviética destina 100 millones de dólares en líneas de crédito para la gran industria, y se necesitan asignar 20 millones de divisas líquidas para movilizar estos 100 millones, ésto es más efectivo que destinar dichos 20 millones a la pequeña industria. Además, dentro de una situación de crisis económica, en términos políticos, no es conveniente cerrar a grandes fábricas, despidiendo a muchos trabajadores.

Creemos que, en efecto, en la visión del gobierno Sandinista, la cooperativización de la pequeña industria, constituyó la respuesta para resolver la contradicción entre la existencia legítima del subsector, y la supuesta necesidad de una rápida modernización de la economía. Pero de hecho, la cooperativización del subsector no resuelve esta contradicción, sino que se enfrenta a su vez con la propia lógica de los pequeños productores.

La lógica de éstos es ganar la mayor cantidad posible, para lo cual no es conveniente vender al estado a precios moderados; esto se ve reflejado tanto en la ausencia de un proceso cooperativista espontáneo, como en el hecho de que las personas que no fueron organizadas por el estado, practican la especulación, así como también en el hecho de que se dió y persistió el problema de las reventas de materias primas e insumos por parte de algunos productores organizados. Aparte del hecho de que el mercado negro resulta de la escasez de bienes, éste es por definición una consecuencia sistémica, ocasionado por la intervención del estado en el mecanismo del mercado. Pero por otro lado, dentro de la difícil situación económica, creemos que fue inevitable que el estado se haya responsabilizado de la distribución de los pocos recursos disponibles. Si no existiera control estatal sobre el abastecimiento, el precio de las materias primas e insumos se determinaría por las fuerzas del mercado y la escasez sería manejada por el comerciante, y el intermediario. Significaría que los productores más fuertes acaparían los escasos recursos disponibles, dejando a muchos otros productores solamente la posibilidad de ocuparse en reparaciones de bienes o buscarse otro trabajo. También en cuanto a la comercialización, es necesario evitar la especulación, controlar los precios y asegurar que los productos terminados llegarán por canales seguros hasta los más necesitados. Por otra parte, claro, el estado podría haber abastecido a los productores en forma individual, sin organizarlos en cooperativas. Sin embargo, en este caso probablemente el resultado hubiera sido, más burocratismo, menos eficiencia en la atención, mayores costos y menores

posibilidades para desarrollar las fuerzas productivas y transformar las relaciones sociales de producción en el subsector.

Es decir, constatamos una contradicción entre por un lado, la autonomía de los productores y de las cooperativas en el área económica y política, y por otro lado, la subordinación de los mismos al control del estado, la que responde principalmente a la lógica del MIND y del MICOIN, de administrar el abastecimiento y canalizar los productos por canales "seguros". Dicha contradicción entre el estado y el subsector se refleja, entre otros, en el conflicto sobre la autonomía de los colectivos, los cuales son considerados y administrados por el estado cada vez más como empresas estatales, subordinados a los planes económicos a nivel nacional, y la visión original de los propios trabajadores, de que los colectivos deberían ser vistos como "cooperativas colectivas", funcionando de manera autónoma, dando empleo a la población local, y proveyendo productos baratos a la comunidad local. También el estado trata de ganar más control sobre las cooperativas de producción, dirigiendo su organización interna y su comercialización, además de tratar de determinar los salarios percibidos en éstas, lo que se enfrenta a los principios del cooperativismo. El punto clave es, que, por la necesidad de administrar el subsector, la política llega a definirse y entra en función de las necesidades de los ministerios, y no en función de las necesidades del propio subsector.

Creemos que, de hecho, el OOPi ha servido como amortiguador entre los productores y el estado, para arbitrar en la contradicción de intereses entre los dos. Sin embargo, la cuestión es si es posible definir y arbitrar suficientemente para resolver esta contradicción. En última instancia, se trata del control sobre la articulación de la pequeña industria, que, según nuestra opinión, constituye una contradicción permanente en la economía mixta, la que difícilmente puede ser resuelta. El problema radica por último en buscar la solución menos insatisfactoria. Con esto llegamos a responder a la quinta interrogante, sobre el tipo de política que puede aplicarse para estimular o consolidar el desarrollo de la pequeña industria dentro de la economía mixta de Nicaragua. Formulamos primero algunas reflexiones seguidas por algunas recomendaciones.

11.6. Algunas reflexiones y recomendaciones.

Dentro del marco de la difícil situación económica, en la que se encuentra el país, hasta el momento el estado ha priorizado los esfuerzos dirigidos a garantizar la subsistencia del subsector; los objetivos de control del proceso de circulación y la organización de los productores, han tenido prioridad. La atención no se dirigió al desarrollo del subsector, sino que a su contención. En este sentido hay que hacer diferencia con respecto a la política de cooperativización del sector agrícola, la que está basada en la expansión; las cooperativas obtienen tierra, tractores, insumos, etc..

Sin embargo, y como hemos constatado anteriormente, el desarrollo de algunas cooperativas y colectivos demuestra que, éstos pueden transformarse en mediana industria, aunque, es necesario efectuar más estudios comparativos entre la pequeña, mediana y gran industria, con respecto a la efectividad económica en el empleo de recursos escasos. Creemos que, en el caso de Nicaragua, la industrialización del país, a través de la cooperativización de la pequeña industria existente, puede ser una estrategia viable. En todo caso hemos visto que la pequeña industria, tanto en términos económicos, como sociales y políticos, tiene una existencia legítima, además de que el subsector ofrece buenas posibilidades para cambiar las relaciones sociales de producción en el sector industrial. Por otra parte, las bases de la cooperativización

del subsector, han echado sus raíces. Por lo tanto, creemos necesario que se comience a definir una política de desarrollo del subsector (desarrollo tecnológico, salarios, precios, inversión en nuevos proyectos, utilización de excedentes, etc.), además de que se cree una instancia especializada para concretar las políticas orientadas a mejorar los niveles de productividad y organización del trabajo. Relacionado con ello, creemos necesario profundizar la discusión sobre el papel futuro de la pequeña industria en la economía mixta nicaragüense. Sobre todo se debe definir el concepto de estrategia del papel que la pequeña industria puede jugar a mediano y largo plazo en la producción de bienes intermedios y finales.

Estas observaciones constituyen el punto de partida con respecto a las reflexiones y recomendaciones que siguen.

En cuanto a la formación de cooperativas avanzadas, es manifiesto que para los trabajadores del subsector, es muy ventajoso organizarse en cooperativas de producción. Sus condiciones de trabajo mejoran considerablemente, y ya no son explotados por un patrón, por el simple hecho de no poseer el capital de trabajo para comprar las materias primas por sí mismos, o de no poseer los medios de producción. Pero justamente este último aspecto, constituye un problema en el logro del avance cualitativo del cooperativismo: en la actualidad, las cooperativas de producción están formadas, en su mayoría, por trabajadores que trajeron sus propias máquinas o herramientas. No tiene sentido estimular a los trabajadores para que abandonen el taller privado cuando no poseen los medios de producción, incluso si se tratara de una rama como la de calzado y cuero, cuyos medios de producción principales son herramientas simples, y donde sería más fácil, que en una rama más mecanizada, como la de vestuario. Estos trabajadores sólo se podrían organizar en cooperativas de producción cuando éstas proporcionan las máquinas o herramientas (lo que no es su política) o en colectivos de producción, que requieren más recursos materiales y humanos por parte del estado, y más importante aún, ambas posibilidades exigirían aumentar el número total de máquinas en el subsector, lo que contradeciría la política hacia el mismo.

El avance cualitativo del proceso cooperativista tiene entonces un tope objetivo; el mismo proyecto de la economía mixta impide la extensión rápida de cooperativas de producción; no se puede atacar la propiedad privada, y como consecuencia, el cooperativismo avanzado en el subsector, debe pasar principalmente por la formación de cooperativas de servicio y por un gradual proceso de concientización de los propietarios de los talleres privados, ya que en la mayoría de los casos son ellos los que poseen los medios de producción. Hasta ahora, no se han definido con claridad el ritmo, la forma y los instrumentos a utilizar para transformar las cooperativas de servicio en cooperativas de producción; es decir, no se han especificado bien las políticas para lograr este avance cualitativo. El carácter de los talleres individuales y su empleo dificulta su organización en cooperativas avanzadas. Es un proceso lento que necesita mucha convicción. En general los propietarios de los talleres privados no quieren fusionarse y organizarse en cooperativas de producción. Cada cual prefiere trabajar a "su gusto". Además, piensan que deberán entregar sus máquinas y herramientas a la cooperativa. Este, en teoría, es el objetivo del trabajo colectivo en cooperativas de producción, pero en casi ninguna se ha logrado todavía, ya que no se ve la necesidad de socializar el capital fijo.

Para la consolidación del proceso cooperativista, creemos necesario un cierto nivel educativo. Se necesita efectuar un trabajo de educación a largo plazo, además de divulgar más los principios de trabajo en las cooperativas y colectivos de producción, ya que la mayoría de los productores no tiene conocimiento de ello. Cabe tomar en cuenta, que no existe en Nicaragua una tradición cooperativista, además de

que no existen las condiciones sociales para introducir formas de organización avanzadas rápidamente; en nuestra opinión, "Revolución" significa para la mayoría de los nicaragüenses en primer lugar: tener un pedazo de tierra, tener su propio taller, poder ir a un médico, a una escuela, "*que nos dejan trabajar*", "*dignidad*".

Además, es necesario fortalecer la organización interna de las cooperativas de producción. La organización de la producción es todavía débil en algunas de estas unidades, aunque se ha mejorado significativamente en los últimos años. Pero existen todavía varios problemas, sobre todo baja capacidad organizativa y un bajo nivel educacional en general, problemas financieros y tendencias jerárquicas. También existen problemas con los intentos de producción en serie, debido a los diferentes tipos de máquinas, su bajo nivel tecnológico, y porque no se sabe como remunerar el trabajo. Estos problemas limitan todavía la participación de los trabajadores/socios en la gestión y administración de su cooperativa.

Cuando tratamos de calificar el trabajo cooperativista por parte del estado, creemos que, a pesar de la falta de definición mencionada anteriormente, podemos en lo general hablar de un trabajo según el modelo educativo, como lo hemos distinguido en el capítulo 3 de esta disertación. Hasta por lo menos 1985, se consideraba a las cooperativas como elementos e instrumentos en la política socio-económica, es decir subordinada a la "macro-política" del desarrollo cooperativista [ver Dülfer, 1975], pero al mismo tiempo el estado colaboraba con las cooperativas por medio de programas de capacitación, asistencia organizativa y financiamiento. Muy importante en la realización de estas tareas era el trabajo de la DIGECOOP; instancia que ha partido más de la "micro-política" del desarrollo cooperativista, asegurando así las condiciones de participación de los miembros en la gestión y administración de su cooperativa.

Por otra parte, observamos que sobre todo los esfuerzos de mejorar el proceso de trabajo y la productividad en el subsector, lo que significa lógicamente más división del trabajo, más trabajo en serie, más estandarización y control sobre el proceso de producción, constituyen un peligro para la autonomía de las cooperativas. En este sentido ya no se podría hablar más de cooperativas, sino de subcontratistas del estado, donde los trabajadores son proletarizados totalmente por el estado. La única diferencia sustantiva con una empresa industrial del APP, sería en este caso que, jurídicamente los dueños de los medios de producción son los trabajadores/socios y no el estado.

Aunque es importante desarrollar las fuerzas productivas en el subsector y tener control sobre el proceso de circulación de bienes, y es importante que se necesite efectuar estudios comparativos entre empresas estatales, pequeñas empresas privadas, cooperativas y colectivos de producción, en cuanto a su eficiencia y productividad, se necesita además, desarrollar una concepción sobre el desarrollo de la pequeña industria, distinta a la que se centra exclusivamente en el desarrollo de las fuerzas productivas; las consideraciones que surgen en base a indicadores como productividad y eficiencia deben enmarcarse en la situación concreta del país y en el papel económico y social que en ella juega la pequeña producción. Pensamos que el desarrollo de una conciencia cooperativista, relativa a la propiedad de los medios de producción y la participación de los trabajadores en la gestión y administración de su cooperativa, no debe ser sacrificada a la eficiencia económica de las unidades de producción.

Opinamos que para garantizar esta conciencia cooperativista, y para que el cooperativismo esté respaldado por los trabajadores en el subsector, debe continuarse e intensificarse tanto el trabajo de educación cooperativista a los trabajadores y pequeños propietarios de talleres, como los programas de capacitación entre los mis-

mos, además de garantizar un cierto grado de autonomía a las cooperativas en el área económica y política. En caso contrario, el modelo educativo del desarrollo cooperativista que se ha llevado a cabo hasta ahora, degenerará en un modelo administrativo, en el cual las cooperativas serán nada más que simples ejecutoras de orientaciones estatales, y las federaciones de las cooperativas únicamente transmisoras de estas orientaciones. Creemos que debe evitarse que los cooperados se sientan como lo expresó un socio: *"todo está programado y controlado, aquí en nuestra cooperativa estamos tipo computadora"*. Esto sería el golpe mortal para el desarrollo de un movimiento cooperativista desde "abajo". Dentro de este marco, creemos que sería bueno crear una organización de masas de pequeños productores y trabajadores a nivel nacional (por analogía de la Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos, UNAG), que pueda representar y defender los intereses de los mismos, no sólo en los aspectos políticos, sino que también en el área social y económica. Dentro de la nueva política para 1988 y años posteriores de la mencionada "compactrojka" (el proceso de "compactación" o contracción del estado), esto sería muy conveniente.

Resumiendo, pensamos que la educación cooperativista y capacitación masiva de los trabajadores del subsector, como parte integral del desarrollo de las fuerzas productivas, constituye la mejor garantía para la participación social, económica y política de los mismos en el proyecto de la Revolución y para que las cooperativas dispongan de los instrumentos necesarios, para que éstas se conviertan realmente en organismos de autogestión. En el mismo marco creemos que, habría que considerar y administrar a los colectivos de producción como "cooperativas colectivos" y no como empresas estatales; sería bueno pensar en la transferencia de los colectivos de producción pertenecientes aún a la pequeña industria, a los trabajadores mismos, o por lo menos a la reinstalación de la Asamblea General como instancia de decisión. Finalmente, el desarrollo de las cooperativas de producción demuestra que los argumentos del estado para terminar con la Asamblea no son válidos, y que sí, es viable funcionar con tal estructura de gestión y administración.

Para terminar estas reflexiones generales, queremos adjuntar algunas otras recomendaciones concretas para la política a instrumentar. Estas recomendaciones no pretenden ser acabados, sino que se basan sobre todo en los resultados y la experiencia que tuvimos con nuestra investigación, tratado en esta disertación.

En lo general:

- Una política de asistencia directa puede jugar un papel importante en la forma de capacitación técnica, asistencia organizativa, financiamiento, provisión de infraestructura etc., para influir la oferta de productos de la pequeña industria. Por otro lado, la importancia del contexto macro-económico en que opera la pequeña industria, demuestra que medidas indirectas, como una política de redistribución de ingresos, restricción de importaciones, liquidación de la discriminación contra la pequeña industria, en el terreno de la importación de materias primas y medios de producción, el desarrollo de mercados internacionales y regionales, y el fomento del sector agrario, pueden jugar un rol importante en la influencia de la demanda de productos finales de la pequeña industria. La política hacia el subsector, entonces no puede ser desarrollada aisladamente del contexto macro-económico en que opera la pequeña industria.
- Una limitación en la formulación de los lineamientos de política para el subsector, es el relativo grado de desconocimiento del mismo, además de que el conocimiento del subsector no es uniforme; se ve más profundizado en las ramas de

mayor peso en el empleo, producción y consumo de divisas y es mucho menor en las otras ramas, por ejemplo las de productos metálicos, materiales de construcción y productos químicos. Se necesita efectuar más estudios cuantitativos y cualitativos en la pequeña industria, ya que hemos visto que la política ejecutada hacia el subsector en el período 1979-1985, se basó en información inadecuada con respecto al desarrollo cuantitativo y la importancia del mismo. Hemos visto por ejemplo, que es probable que la política, que se basó principalmente en suposiciones sobre un engrosamiento de la pequeña industria, se haya basado más bien en un crecimiento de registro de pequeños talleres, que en un crecimiento real. También hay que lograr un seguimiento estadístico representativo de las diversas unidades de producción.

- La pequeña industria, tendría que articularse más con la mediana y gran industria, jugando un papel complementario y produciendo tanto productos tradicionales de mayor calidad (ropa, calzado) como el procesamiento de productos agrarios y forestales, e incluso el aprovechamiento de residuos del mismo sector industrial. Se debe contar con argumentos sólidos para decidir, por rama y línea de producción, dónde las pequeñas empresas deben substituir o complementar la actividad de la industria manufacturera. Además la pequeña industria tendría que articularse más con el sector de la construcción y con el sector agrícola, tanto en la procesión de sus productos (cuero, alimentos, etc.), como en la procuración de bienes intermedios y bienes de consumo duraderos (productos metálicos, muebles, etc.).
- Es necesario estudiar más profundamente el rol de la mujer en la pequeña industria. Por fin hemos visto en el capítulo 5, que la mayoría de las mujeres nicaragüenses trabajan como pequeñas productoras mercantiles, comerciantes o empleadas domésticas en el "sector informal". La política estatal debe tomar en cuenta este hecho; como ejemplo diremos que, si desde esferas gubernamentales se intenta ayudar a las empresas donde trabajan mujeres, impartiendo cursos, se debe tener en cuenta que, si no se hace una redistribución o no se alivian las tareas domésticas, la mujer no gozará del ánimo requerido, o bien será éste insignificante para asistir a dichos cursos. Además, la doble tarea afecta de una manera negativa la productividad y la condición física y psicológica de las trabajadoras. Es necesario tratar de mejorar estas circunstancias, intentando ayudar a las mujeres trabajadoras, con prestaciones de servicios sociales, tales como un comedor o un Centro de Desarrollo Infantil, lo que tendría un resultado positivo, tanto en las condiciones personales, como indirectamente en la productividad.
- Actualmente los colectivos están bajo la coordinación de las Juntas Municipales, pero ellas no tienen la capacidad para controlar los colectivos. Es mejor crear una instancia a nivel regional para ayudar y coordinar los colectivos.
- Habría que estudiar el rol potencial de las organizaciones de masas para el subsector, por ejemplo en la educación y capacitación de los trabajadores, en la creación de Centros de Desarrollo Infantil en las cooperativas y colectivos, en el control de los precios, etc..

En el área de abastecimiento:

- Se debe eliminar la intermediación privada en el abastecimiento de materias primas e insumos, invirtiendo el estado más en el abastecimiento de insumos auxiliares y en la prevención de las reventas por socios de cooperativas. Al mismo tiempo, se debe autorizar más influencia en la gestión de las empresas estatales de abastecimiento (ERAIN), por parte de las cooperativas.

- Establecer proporciones de abastecimiento/necesidades según la eficiencia y productividad de las unidades de producción.
- En las cooperativas de servicio habría que velar por el hecho de que el bajo nivel de abastecimiento no vaya en desmedro de la base financiera de las mismas, porque los gastos de operación se cubre con un margen de la venta de tela a las socias. Una cooperativa es una empresa que tiene que ser solvente, no se puede mantener un saldo negativo, tiene que avanzar, si no, la misma se desintegra sin poder llegar a lograr un avance cualitativo en el proceso cooperativista.

En el área de financiamiento:

- Se debe utilizar el financiamiento como instrumento de estímulo a la organización de formas asociativas avanzadas, estableciendo condiciones preferenciales en tasas de interés, tipos de garantía, y asistencia técnica.
- Se deberán revisar los niveles de decisión para los distintos montos de crédito, a fin de agilizar su tramitación.
- Se deben utilizar y fortalecer las unidades de asistencia técnica de los bancos, vinculando esta actividad más estrechamente con el control del uso del crédito.

En el área de producción:

- En las cooperativas de producción habría que velar por el hecho de que los trabajadores/socios perciban altos salarios dentro de la actual situación económica difícil, sin ir en desmedro de las inversiones en nueva maquinaria.
- Se debe iniciar una colaboración y coordinación entre las diferentes cooperativas con respecto a la contabilidad para mejorar y economizar los servicios del contador.
- Cuando una cooperativa o un colectivo de producción tiene planes de comprar nuevas máquinas, o cuando hay una donación, se tiene que tomar en cuenta las marcas existentes.
- Se debe mejorar la capacidad locativa de las cooperativas y colectivos, ya que algunas tienen locales inadecuados.

En el área de comercialización:

- El papel que juega la pequeña producción en la reproducción de la fuerza de trabajo, a través de sus principales productos, está siendo modificado por el encarecimiento que produce la intermediación. Dentro de la actual situación económica del país, se debe estimular la venta directa al consumidor, preferentemente a través de las tiendas comunitarias de las cooperativas y a través de convenios de comercialización con el estado. A mediano y largo plazo, aunque la venta a través de las tiendas de las cooperativas reduce la capacidad de control de precios, volúmenes de producción, y utilización de excedentes por parte del estado, creemos que, ligado a una educación y capacitación intensiva de los socios, se debe promover la venta directa a través de estas tiendas para lograr una mayor eficiencia en la comercialización y para lograr además, que las cooperativas sean reconocidas como parte integral de la comunidad local. Las cooperativas mismas, junto con las organizaciones de masas pueden efectuar el control de precios necesarios. También se deben estimular los convenios de producción entre formas asociativas y usuarios (por ejemplo sindicatos, comisariatos, el EPS, etc.).

11.7. Resumen.

En este capítulo final de la disertación, en primer lugar hemos resumido las conclusiones más importantes relacionadas con las primeras 3 interrogantes de la problemática. Constatamos que la dinámica en el desarrollo de la pequeña industria es enorme, incluso dentro de tan corto periodo de 2 años, además de que hay gran diversidad dentro del subsector con respecto a las relaciones sociales de producción. Hicimos una comparación entre el desarrollo de por un lado, las pequeñas empresas privadas, y por otro lado, las cooperativas y los colectivos de producción, tratando de establecer cuál forma de producción es realmente superior; constatamos que, por la diferente articulación de estas formas con el estado, esto no resulta fácil, además de depender francamente del indicador empleado. Consecutivamente hemos tratado de identificar los factores internos y externos que han influido la actividad del subsector de la pequeña industria. En cuanto a los primeros, constatamos que, después de 1979, se han efectuado grandes cambios en tanto las fuerzas de producción, como las relaciones sociales de producción en el subsector. Luego hemos distinguido a los factores externos que han influido el desarrollo del subsector y que conciernen las relaciones externas de la empresas con unidades y elementos dentro de la estructura económica, socio-cultural, y político-jurídica.

Al tratar de responder a la tercera interrogante de la problemática sobre las relaciones funcionales entre las determinantes internas y externas, hemos argumentado que, los factores externos determinantes, constituyendo en, por una parte, la difícil situación económica en general del país, provocada por la guerra militar y económica llevada a cabo por parte de los contrarrevolucionarios y el gobierno de los Estados Unidos, y, por otra parte, la influencia directa e indirecta de parte del estado, han tenido una clara dominación sobre el desarrollo del subsector. La situación económica en general, ha penetrado e influido marcadamente el proceso de producción y la organización interna de la pequeña industria y de las tres formas de producción dentro de ésta, por los problemas que ocasiona la misma en el abastecimiento y la comercialización de bienes. Por otro lado, y relacionado con la situación de escasez de divisas, el estado ha tenido una influencia determinante sobre el proceso cooperativista, es decir sobre los cambios en las relaciones sociales de producción en la rama. El estado, a través del control sobre el abastecimiento, el financiamiento, la comercialización y la asistencia técnica, ejerce el control social sobre la apropiación del excedente y la producción del superávit.

Concluimos que la combinación articulada de por un lado, cambios en tanto las fuerzas, como las relaciones sociales de producción, es decir cambios en la organización interna de la producción, y por otro lado, los cambios en las relaciones externas de las pequeñas empresas, hizo modificar el modo de producción de la pequeña industria después del Triunfo. Antes del mismo, el subsector experimentó un desarrollo relativamente autónomo, diremos que relativamente, porque el subsector dependía del capital comercial y financiero, y sí era dependiente del proceso de industrialización y el desarrollo económico en general, que a su vez se enmarcaba dentro de la situación de dependencia económica, comercial, financiera, y tecnológica del país. Después de 1979, vemos que el estado se encarga de la cooperativización de la pequeña industria y que se desarrolla una firme articulación con el mismo, pero no así con la mediana y gran industria. La dependencia del subsector ya no es mercantil, sino que se ha pasado a ser dependencia estatal en la esfera de circulación, registro, impuestos, asistencia técnica, etc.. Pero hemos visto que el grado de articulación entre el estado y la pequeña industria, difiere en relación a la forma de producción, teniendo las empresas privadas el menor grado y los colectivos de producción el mayor de articulación.

Consecutivamente hemos investigado la representatividad de nuestro estudio para otras situaciones, argumentando que, a pesar de que la actual situación de Nicaragua como país en transición es en gran medida excepcional, creemos que el mismo ha producido algunos elementos que valen la pena incluir en otros estudios, para entender la dinámica en el desarrollo de la pequeña industria en otros países. Por otra parte, es claro que el proyecto Sandinista de insertar el subsector en el sector industrial y de articular el subsector con otros sectores de la economía, a través de su cooperativización, difiere fundamentalmente de, tanto la situación en los países socialistas, donde siempre ha existido la tendencia de eliminación de la pequeña industria, como a la situación en los países subdesarrollados capitalistas, donde la pequeña industria es muchas veces explotada por la gran industria y la asistencia estatal tiene principalmente un carácter asistencial.

Por último, hemos tratado de responder a la cuarta y quinta interrogante, evaluando en primer lugar la política estatal efectuada hacia el subsector. Hemos constatado que hasta 1985, el cumplimiento de la política estatal ejecutada hacia el subsector de la pequeña industria, tanto de la política global, como de la política organizadora de los pequeños productores en cooperativas, ha mostrado varias debilidades. Atribuimos el débil cumplimiento de la política estatal a la falta de visión y claridad y a las contradicciones existentes entre y dentro de las instancias estatales, con respecto a: la necesidad y medida en que deberían cambiarse las relaciones sociales de producción en el subsector; la articulación del subsector y el tipo de cooperativismo necesario para lograr la misma; y, generalmente, al papel económico, social y político del subsector en el modelo de transición de la Revolución nicaragüense. Además, se prestó en realidad mayor atención a la mediana y gran industria, debido al paradigma dominante de la rápida modernización e industrialización de la economía, y, había poco interés y atención para el problema del "sector informal" en general. Pero aparte de la debilidad en la ejecución de la política estatal, hemos constatado también que ésta es en sí, por definición, contradictoria. Al respecto, observamos una clara diferencia entre la lógica del estado, y la lógica del subsector. La necesidad de autonomía de los productores y de las cooperativas en el área económica y política, se enfrenta a la subordinación de los mismos al control del estado, la que responde principalmente a la lógica del MIND y del MICOIN, de administrar el abastecimiento y canalizar los productos por canales "seguros". Entonces, por la necesidad de administrar el subsector, la política llega a definirse y entra en función de las necesidades de los ministerios, y no en función de las necesidades del propio subsector. Hemos observado que en última instancia, se trata del control sobre la articulación de la pequeña industria, que, según nuestra opinión, constituye una contradicción permanente en la economía mixta, la que difícilmente puede ser resuelta; el problema radica en buscar la solución menos insatisfactoria.

Estas observaciones fueron seguidas por algunas reflexiones generales, entre otras sobre el avance cualitativo del proceso cooperativista y sobre el trabajo cooperativista por parte del estado. Hemos señalado algunos peligros en el proceso actual que tienen que ver con la subordinación total de las cooperativas al estado, y que pueden obstaculizar el desarrollo de un movimiento cooperativista desde "abajo".

Por último, hemos adjuntado algunas recomendaciones para la política a instrumentar. El punto de partida para la formulación de las mismas, fue la constatación de que la industrialización del país a través de la cooperativización de la pequeña industria existente, podía ser una estrategia viable. Por otra parte, la pequeña industria, tanto en términos económicos, como sociales y políticos, tiene una existencia legítima, además de ofrecer el subsector buenas posibilidades para cambiar las relaciones sociales de producción en el sector industrial.

Entre las recomendaciones dadas, se destaca la necesidad de efectuar programas de educación cooperativista y capacitación de los trabajadores del subsector, como parte integral del desarrollo de las fuerzas productivas, para garantizar la participación social, económica y política de los mismos en el proyecto de la Revolución, además para facilitar la participación de dichos trabajadores en la gestión y administración de sus cooperativas y colectivos. Por otra parte, habría que otorgar más autonomía a las cooperativas y colectivos en el área económica y política, y considerar la posibilidad de crear una organización de masas de pequeños productores y trabajadores a nivel nacional, que pueda representar y defender los intereses de los mismos, no sólo en los aspectos políticos, sino también en el área social y económica.

NOTAS

Capítulo 1.

1. Para establecer un límite cuantitativo con la industria manufacturera mediana y grande, se tomó en 1983 en forma convencional un valor máximo de 1 millón de córdobas (C\$) en maquinaria y equipo [MIND, 1983a: 3].
2. En el momento de la colonización, vivían en el territorio, ahora delimitado por Nicaragua, unos 825.000 indios: Chorotegas, Nicaraos, Contales, Militos, Zumos y Ramas. La mayoría de ellos murió a causa de epidemias, hambre y homicidio. Entre 1526 y 1542 casi medio millón de indios fueron embarcados hacia Perú y Panamá, para trabajar allá en las minas [Van Toor, 1986: 13-14].
3. En 1926 el café representaba el 62.2% de la exportación, mientras que en 1945 el porcentaje disminuyó al 26.8% [Wheelock Román, 1975: 16].
4. Para una crítica general del desarrollo a través de la industrialización de sustitución, ver por ejemplo: Amin [1976b], y Hirschman [1968].
5. El desarrollo industrial mediante la sustitución de productos de importación, posibilitó el aumento de la clase obrera industrial, de 62.000 en 1963 a 75.000 trabajadores en 1971. Al mismo tiempo se perdieron casi 15.000 puestos de trabajo en el sector agrario, y la población profesional ascendió de 475.000 a 544.000. El efecto se tradujo en una creciente masa de marginalizados quienes no estaban en condiciones de encontrar trabajo fijo [Jung, 1979: 72-73].
6. Sin incluir a los 1.805 establecimientos de la artesanía artística con un empleo total de 4.550 [MIND, 1981a]. Estas cifras provienen de una extrapolación de datos del Banco Central de Nicaragua [BCN, 1976].
7. Para un análisis de la industria mediana y grande (con 30 trabajadores o más) dentro de la economía mixta de Nicaragua, ver el estudio de Geske Dijkstra [1987a,b]. Este estudio, también financiado por la Fundación Neerlandesa para el Fomento de Investigaciones Tropicales (WOTRO) en la Haya, Holanda, fue llevado a cabo en el mismo período que el de nosotros.

Capítulo 2.

1. Esta ponencia fue presentada en una conferencia sobre "empleo urbano en África", efectuada en el *Institute of Development Studies* en Sussex en septiembre 1971. Después fue publicada la forma revisada en el *"Journal of Modern African Studies"* [Hart, 1973].
2. Cabe mencionar que algunos autores, entre otros Steel & Takagi [1978], y Hugon [1980a], distinguen un tercer sector, el "sector intermediario". En nuestra opinión, tal diferenciación en tres sectores complica la discusión metodológica, por ende, con respecto al sector intermediario no entraremos en más detalles.
3. En el marco de un "Acuerdo Protocolar" entre el Departamento de Planología de la Universidad Libre de Amsterdam y el gobierno de Alto Volta.
4. En los métodos de investigación utilizados, habían una cantidad implícita de ideas alrededor de la operacionalización de las teorías sobre el funcionamiento socioeconómico de la actividad a pequeña escala. Estas ideas estaban en gran parte, basadas en el concepto "sector informal" y la teoría dualística. Durante la ejecución de nuestra investigación, fuimos descrepando cada vez más con la operacionalización de nuestras ideas teóricas. Más tarde, nos interesamos pro-

fundamente por teorías alternativas que pudieran explicar la gran heterogeneidad de actividades que hallamos. Al llegar a este punto, se nos hizo cada vez más claro, qué tipo de influencia tiene una teoría, sobre la formulación y operacionalización de los conceptos [ver también Althuis & Laenen, 1981b].

5. En Ouagadougou inventarizamos dos barrios (un barrio parcelado en el centro y un barrio periférico) encontrándonos con, alrededor de 60 actividades económicas distintas, divididas, en alrededor de 1.800 pequeños negocios o empresas "informales" [ver también Klomp Bueters, 1980]. Basados en la extrapolación, estimamos para toda la ciudad (entonces 250.000 habitantes) unos 17.000 pequeños negocios artesanales, comerciales o de servicios, en los cuales casi 50.000 personas debían trabajar; se trata de una estimación muy cuidadosa.
6. Althuis y yo optamos en nuestra investigación de 1979, por una combinación de volumen de ventas, empleo, espacio físico que ocupa la actividad, el valor del capital constante etc. y una gran porción de intuición. A fin de cuentas se puede decir que estos criterios no son suficientes o que están equivocados. ¿Qué es por ejemplo un pequeño volumen de ventas, o poco empleo, o poco capital constante?. Un empresario puede tomar a su servicio a 15 alumnos sin ofrecerles salario. ¿Se debe apuntar en este caso hacia la existencia o no del salario?. En Ouagadougou algunos empresarios empleaban en su mayor parte a alumnos no remunerados y a algunos trabajadores asalariados.
7. Por ejemplo, casi el 80% del capital constante de toda la muestra de Ouagadougou, debía ser importado. Esto era válido, también en muchos casos, para las materias primas necesarias. El gobierno llevó adelante, con respecto a estas importaciones, una política que perjudicaba a los pequeños empresarios.
8. Muchas de las actividades que Althuis y yo clasificamos como artesanales, no producían provisiones, sino que los empresarios trabajaban por encargo de un cliente. Pero ellos no podían además producir provisiones, por carencia del capital exigido. Se debía contar con un adelanto del cliente, o por lo menos, con la garantía de poder comprar las materias primas y tener asegurada la colocación del producto. Esto mismo rige para muchas actividades que prestan servicios, como por ejemplo, la compra de repuestos. La relación con el cliente se podría perder paulatinamente, dado el crecimiento urbano, el aumento de la anonimidad, y, de la concurrencia, lo que puede tener implicancias importantes, por el hecho de que, quizás, el cliente no quisiera facilitar más adelantos.
9. Nos llevaría demasiado lejos ir parte por parte en las diversas teorías que declaran la forma histórica, por la cual, el desarrollo de los actuales países capitalistas, está relacionado con el subdesarrollo de los actuales países del "Tercer Mundo". Por la misma razón, partimos de la base de que el lector está informado acerca de las teorías de "dependencia", centro-periferia y de las teorías del imperialismo, así como de las diversas corrientes dentro de las mismas.
10. Según Foster-Carter [1978: 52-54] el término "articulación" fue ensayado por Althusser como equivalente al término *gliederung* de Marx. Sin embargo, Althusser no habla de la articulación de modos de producción en el sentido generalmente usado, sino que usa otra terminología.
11. Amin distingue, con respecto a Africa, cinco modos de producción:
 1. modo de producción primitivo;
 2. modo de producción tributario (tanto los antiguos modos de producción así como el modo de producción feudal);
 3. modo de producción basado en la esclavitud;
 4. modo de producción basado en el pequeño comercio;
 5. modo de producción capitalista.[Amin, 1976a: 33].

12. Ruccio & Simon [1986: 212] mencionan el debate sobre la "transición" del feudalismo al capitalismo entre Sweezy y Dobb, como otra fuente del mismo sobre la articulación de los modos de producción [ver Dobb y otros, 1967].
13. Para el concepto "sistema mundial-universal", ver entre otros Frank [1967], Wallerstein [1974] y Amin [1974].
14. Para una idea más completa sobre la cuestión de la articulación de modos de producción, sugerimos ver entre otros Laclau [1971], Foster-Carter [1978], Taylor [1979], y Ruccio & Simon [1986].
15. LeBrun & Gerry [1975: 20] no consideran a la pequeña producción mercantil como un modo de producción. Según estos autores, el concepto modo de producción, se refiere a un todo, el cual es autosuficiente. La insatisfacción de LeBrun & Gerry con respecto a la definición de la pequeña producción mercantil como modo de producción, se basa en que, ésta, nunca fue, o dominante, o producción completa; sino que se haya movilizado siempre en una formación social, la cual fue dominada, o por el capitalismo, o por el feudalismo. Ellos definen a la pequeña producción mercantil, como una "forma de producción", la cual existe en el cinturón del modo de producción capitalista (o feudal) y aunque integrado, está subordinado. El desarrollo de la pequeña producción mercantil, por ende, está ligado a y controlado por el modo de producción capitalista dominante. Ya que LeBrun & Gerry son unos de los pocos autores que utilizan el concepto "forma de producción", para caracterizar el modo de producción subordinado, nosotros, nos referimos a modo de producción (siguiendo el pensamiento de Amin), esté aquel subordinado o no.
16. En su investigación hecha en Dakar, Senegal, Gerry observa a la luz de relaciones de abastecimiento (*backward linkages*; o la compra de materias primas y capital, y la adquisición de destreza) y de las relaciones de comercialización (*forward linkages*; o quienes compran a los pequeños productores de mercancías) una cantidad determinada de ocupaciones, llegando a la conclusión de que los pequeños productores de mercancías, no son un grupo homogéneo, ya que las actividades están relacionadas con el modo de producción capitalista dominante de varias formas.
17. Amin [1976b: 63-64] entiende por marginalización: "... un conjunto de mecanismos de empobrecimiento cuyas formas son heterogéneas: proletarianización de los pequeños productores agrarios y artesanos, semi-proletarianización en el campo y empobrecimiento sin proletarianización de los campesinos organizados en comunidades rurales; urbanización y un aumento masivo del desempleo abierto en las ciudades y del empleo incompleto." (traducción nuestra).
18. Cabe señalar que, con respecto al pequeño productor (*petty producer*), Gerry [1979a: 249] hace una distinción entre el productor artesanal y el pequeño productor de mercancías. El primero produce en función del consumidor último, mientras que del segundo se puede decir que, orienta su producción hacia el mercado, produce para la provisión, los clientes son los consumidores últimos, y, entrega sus productos a los mediadores comerciales y/o industriales.
19. Para una aclaración más detallada del concepto de la "marginalización", ver entre otros: Tennekes [1975], Perlman [1976], Amin [1976b], Janssen [1978], Castells [1981].

Capítulo 3.

1. Nos referimos aquí a pequeñas empresas productivas con una capacidad de mano de obra de 1 hasta 50 trabajadores, empresas que son generalmente consideradas

- como "pequeñas" en la literatura sobre políticas hacia la pequeña industria [ver Little, 1987: 204].
2. Haggblade y otros [1986, citado en Elkan, 1987: 10] mencionan porcentajes que van desde el 51% para Jamaica, hasta porcentajes que sobrepasan el 80% (por ejemplo: Nigeria, Indonesia, Sierra Leone, Ghana).
 3. Elkan [1987: 18], recomienda además el anulamiento de máximos oficiales de porcentajes de interés, y la visita de los solicitantes por parte del banco, para disminuir los casos de incumplimiento.
 4. Elkan [1987: 25], menciona además que los fondos y el personal para efectuar estos programas son fácilmente obtenibles de los donantes extranjeros, a costos menores.
 5. La formación de cooperativas tiene su origen en gran medida en las experiencias adquiridas en la Unión Soviética en las primeras décadas de la Revolución [ver por ejemplo Seraev, 1981].
 6. Sobre la teoría de involución, ver entre otros Armstrong & McGee [1976].
 7. Excepto sobre los casos "clásicos", como en la Unión Soviética [ver por ejemplo: Kaufman, 1962; Carr & Davies, 1980; Seraev, 1981], o en Cuba [ver MIND, 1986a], donde, después de un período determinado, se nacionalizó a toda la pequeña industria.
 8. En nuestra investigación en Alto Volta [Althuis & Laenen, 1981a] nos encontramos con pequeñas empresas de relativo capital intensivo, en comparación con otras actividades, pero que difícilmente pudieron ser denominadas como "capitalistas".
 9. No obstante, por el contrario de la afirmación dualística, Davies no plantea que ambos sectores estén separados y no tengan relaciones entre sí. Basado en su propia crítica a la distinción hecha entre los sectores formal e informal, plantea que, la naturaleza del sector informal es determinada por el modo de producción dominante. El observa diferencias importantes en la relación de los dos modos de producción, con la llamada "superestructura". La superestructura determina el modo de producción del sector informal, mientras que en el sector formal se da precisamente la situación contraria. El modo de producción del sector informal es subsidiario, periférico y dependiente, dentro de una formación social que no puede influir directamente, y cuya naturaleza y existencia depende del sector formal. Por el contrario, el modo de producción del sector formal es dominante en la determinación de la naturaleza de la formación social (en política, relaciones legales y sociales, y conciencia social). La superestructura formal define el límite y la frontera del sector informal. El sector informal es el resultado del subdesarrollo, el cual es la consecuencia del desarrollo del sector capitalista. Según Davies, el sector informal no es eliminado por el sector formal, porque el primero mantiene los salarios bajos, disminuye el umbral de migración y se hace cargo de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo.
 10. Para este argumento, ver también Gerry [1979b: 1152], quien habla de la situación subordinada del pequeño productor la cual, él considera como un aspecto específico de la subordinación generalizada de la economía Senegalesa, al sistema capitalista internacional.
 11. Por ejemplo, pudimos constatar en nuestra investigación en Burkina Faso (Althuis & Laenen, 1981a) que el braceaje de cerveza tradicional, se vió cada vez más amenazada por la cerveza embotellada de las dos grandes cervecerías modernas.
 12. Gerry [1979b: 1152] analiza los efectos del establecimiento de la fábrica BATA en Senegal.

13. En actividades muy fragmentadas, la concurrencia de pequeñas y grandes industrias, puede ser muy perjudicial. Donde la fragmentación, hasta el momento pudo correr pareja con el crecimiento del mercado, es posible que se dé en el mismo un mercado saturado, como consecuencia de la concurrencia de nuevas industrias y un poder de compra disminuido. Los ingresos reducidos pueden ser compensados con jornadas más prolongadas. Sin embargo, los trabajadores pueden en tal situación exigir más salario, exigencia que el empresario no puede cumplir. De manera que aquellos comienzan rápidamente como independientes, lo que aumenta la fragmentación.
14. Quisiéramos formular una serie de preguntas (basadas en Gerry y Hugon), las cuales pueden ser de gran utilidad para analizar el funcionamiento y la posición estructural en la cual se encuentra una empresa o una actividad:
 - ¿Qué tipo de relaciones existen con otras empresas o actividades a pequeña escala?. ¿En qué medida la actividad es dependiente de las grandes empresas, en lo que respecta a la compra de las materias primas, máquinas y herramientas, y la comercialización de los productos finales?. ¿Presta asistencia el mediano y gran comercio a la comercialización?. ¿Es que la actividad o la empresa es un eslabón en el proceso de producción de las grandes empresas?. ¿Han logrado los pequeños empresarios la experiencia y pericia en las grandes empresas, y si es así, han comenzado en forma independiente por iniciativa propia, u obligados por el hecho de ser despedidos?. ¿Operan ellos en los mismos mercados que los grandes industriales y empresas comerciales, o excluyen sus productos entre ellos?.
 - ¿Cuáles son las relaciones con el mercado de capital?. ¿En qué medida la actividad depende de los circuitos financieros?. ¿Es posible la acumulación de capital?.
 - ¿Cuáles son las relaciones con el mercado de trabajo?. ¿Se crean posibilidades de empleo, y cuán productivas son?. ¿Cuál es el estatus del trabajo y de qué forma se da la división del mismo?. ¿Cuáles son las relaciones de poder que rodean la producción?. ¿En qué medida la familia juega un rol y cuál es la importancia de la migración?.
 - ¿Cuáles son las relaciones con el mercado de los bienes y servicios?. ¿Cómo están organizados el sistema de producción y el sistema de ventas?. Cuál es el mercado de colocación y abastecimiento?.
 - ¿Cuál es el rol del estado y del gobierno local?. ¿En qué medida éstos son promotores de los intereses de las grandes empresas y en qué medida actúan en contra de las pequeñas actividades?. ¿En qué medida son estas últimas pasibles de ayuda y cuáles son los intereses que juegan detrás?.
15. Por ejemplo, la suspensión de la importación de salsa de tomate en 1982, resultó en pocas semanas en el surgimiento de muchas pequeñas empresas que comenzaron a producir salsa de tomate vendida luego en viejas botellas de ron (de medio litro). Esto, a su vez, condujo a una actividad de abastecimiento (recolección de botellas vacías) y distribución. También la reducción de la importación de otros artículos de consumo condujo a un crecimiento de la actividad a pequeña escala, por ejemplo la substitución de bolsos plásticos por bolsos de bambú tradicionales.
16. Junto con Geske Dijkstra, colaboradora holandesa del INIES en 1984/85, escribimos en este período un artículo sobre el desarrollo socioeconómico en general de Nicaragua, después del Triunfo [ver Dijkstra & Laenen, 1986].
17. En el muestreo estratificado se divide primero a los individuos en grupos o categorías, y se seleccionan luego muestras independientes dentro de cada estrato. En el muestreo sistemático, en lugar de servirse de un cuadro de números ale-

atorios, se recorre simplemente una lista y se toma cada k-ésimo individuo, empezando con un caso escogido al azar entre los primeros k-individuos [Blalock, 1966: 537-539].

18. Lynch [1976: 11], menciona las siguientes ventajas:
 - a. Es apropiada para la colección de información y datos socio-económicos detallados.
 - b. Puede ser aplicada cuando el investigador tiene conocimiento del método y de la población.
 - c. Es de fácil uso y administración.
 - d. Puede ser usada para entrevistados con un bajo nivel de educación.
 - e. Requiere el uso de menos tiempo, en comparación con la observación participativa.
 - f. Permite la estandarización.
 - g. Facilita el procesamiento de datos y su manejo.
 - h. Es relativamente barata.
 - i. Es apropiada para estudios exhaustivos y de gran escala.
 - j. Facilita la comparación de datos a través de grandes áreas y muestras.
19. Para asir los problemas más arriba mencionados se usan muchas veces, una gran cantidad de indicadores para la mediación de un concepto. También se trata de buscar y cuantificar las variables que intervienen lo mejor posible. En el análisis de datos, esto ha conducido a un diluvio de procedimientos estadísticos para medir la influencia de variables entre sí. De manera que muchas veces se pierda de vista el objetivo original de incluir tal o cual variable en la encuesta. El resultado es que se relacionan, a través de técnicas estadísticas avanzadas, dos o más variables que fueron medidas en forma separada, para un fin teórico diferente. Y es muy probable, que se obtenga una relación significativa (en términos estadísticos); significación que, sin embargo, puede ser totalmente irrelevante, considerándola claramente dentro del contexto y objetivos en que se incluyeron las variables. Este peligro de relacionar variables, abstrayendo los motivos originales, es aún mayor en el caso de usar una computadora. El investigador corre aquí el riesgo de ser "engañado" por su propio material empírico, y de no tomar en cuenta las condiciones limitantes de muchas técnicas estadísticas. Al respecto es interesante la observación hecha por un experto inglés anónimo de estadísticas y programador de computadoras:

"Computerised methods have increased the volume of quantitative social research by about 1.000 times since 1945; on the other hand they have only increased the amount of sound and useful work by 10 times." [citado en McLean, 1979: 257].

En otras palabras, siempre hay que medir significación contra relevancia, y excluir relaciones significativas que no son relevantes.

Capítulo 4.

1. Aumentando su participación en el Valor Agregado industrial de 31.0% al 38.4% en el caso de las productoras de alimentos y del 3.7% al 11.2% en el caso de las textiles entre 1945 y 1963 [ver CEPAL, 1966: 127].
2. Las actividades relacionadas con el desmote y la ampliación de la capacidad de producción de tejidos (1954) determinaron una fase de acusada expansión (39% anual) la que concluye en 1955. Con posterioridad, y hasta 1960, el ritmo de

crecimiento de la rama fue negativo (- 3.3% anual), debido a los precios bajos del algodón. En los tres años siguientes parece haberse iniciado una nueva etapa ascendente, determinada en buena medida por la recuperación de la producción algodonera [CEPAL, 1966: 139]. Ver también anexos, cuadro A1.

3. También el grado de interdependencia interna del sector industrial era muy reducido. En 1963, apenas el 14% del valor total de sus compras intermedias (excluyendo el beneficio del café y el desmote de algodón) correspondía a transacciones realizadas entre las distintas ramas de actividad manufacturera. En este sentido existía una mayor vinculación entre la industria y otros sectores productivos, que proporcionaban a la primera alrededor del 50% de sus materias primas e insumos, que entre los propios segmentos fabriles [CEPAL, 1966: 134].
4. Realmente dicho porcentaje era aún mayor, puesto que las cifras de las importaciones eran valores CIF, a las que habría que sumar los costos en moneda nacional como aforos, transporte interno y comercialización. El informe del Consejo Nacional de Economía anota también, que, dentro de la industria fabril, se observó en general una relación producto-capital baja, o sea que los requerimientos de capital por unidad de producto de la industria eran relativamente altos al compararlos con otros países en un estado similar de desarrollo industrial. Esto se debía, según el CNE, a diversas circunstancias, como por ejemplo; la falta de conocimiento y de información de la clase empresarial, la que ha contribuido en muchos casos a la adquisición de equipos menos productivos y adecuados, tanto técnica como económicamente de acuerdo a las condiciones locales. Se observa que con mucha frecuencia quienes determinaron y especificaron las instalaciones de la fábrica, eran las propias firmas oferentes del equipo. Otro factor que según el CNE, contribuyó a la baja relación producto-capital, lo constituyó la subutilización de la capacidad instalada, especialmente en aquellas industrias nuevas donde la demanda creciente no había llegado todavía a permitirles niveles de producción a plena capacidad [CNE, 1965: 5].
5. Las cifras del CNE también revelan que en el año 1962 la actividad fabril estaba compuesta de 567 establecimientos por lo que, de acuerdo a las cifras de personal ocupado (21.722 en el estrato fabril) el promedio de personal ocupado por empresa era de 38 personas, mientras que para 1953 según las cifras del Censo Industrial (que tomó como actividad fabril aquellas empresas que tuvieron un valor de la producción de C\$ 12.000.000 y más - las cifras absolutas eran 16.624 personas en 1.531 establecimientos), tal promedio fue de 11 personas. Aunque las cifras no pueden ser comparadas estrictamente, éstas ponen de manifiesto un proceso de concentración industrial en empresas de mayor tamaño [CNE, 1965: 22].
6. Los países centroamericanos, con excepción de Costa Rica, la cual se adhirió en 1962, suscribieron el "Tratado General de Integración Económica Centroamericano" (vigente desde junio de 1961) en la ciudad de Managua, en diciembre de 1960. Para una descripción de las deliberaciones ver Cohen Orantes [1972: 27-40].
7. Esta medida fue más radical que las propuestas de la CEPAL, las que contenían una integración más gradual para no interferir las economías nacionales [ver Dijkstra 1987b: 93; y Cohen Orantes, 1972].
8. Parece que el mismo Somoza fue uno de los promotores del Mercado Común.
9. La tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno Industrial era del 15.8% en el período 1960-1965, y del 9.7% en el período 1965-1970 [PREALC, 1973: cuadro VIII-6].
10. Ver Rosenthal [1971], cap. III, p. 8, citado en Bauer Paíz y otros [1981: 225].

11. Otra problema que mencionan Guadamuz y Toledo [1975; V-1/V-2], es la absorción de empresas florecientes por empresas extranjeras, especialmente norteamericanas, por medio de operaciones financieras, que en última instancia significaron traspaso de propiedades y conllevaron salidas de capitales al exterior. El cambio de propiedad convirtió los rentistas en empresarios, los que surgieron con éxito en el país al frente de plantas que continuaron siendo las de mayor productividad e importancia en la región.
12. Cabe observar que Dijkstra [1987b: 314], basándose en cifras oficiales de la Secretaría de Planificación y Presupuesto del Gobierno Nicaraguense, llega, con respecto a la participación de las tres categorías industriales en el Valor Agregado Industrial, a cifras muy distintas de la CEPAL. Según estas, la participación de las industrias de bienes intermedios sería mucho menor (siendo el 7.8% en 1960 y el 19.7% en 1980) y la de las industrias de bienes de consumo duraderos y de capital mayor (siendo el 2.4% en 1960 y el 5.1% en 1980), en comparación con las cifras de la CEPAL. Sin embargo, esta diferencia en las cifras no influye realmente el análisis comparativo con los otros países.
13. Según el PREALC [1973], las exportaciones industriales fueron el factor de mayor dinamismo en la economía del país en la década del '60. En efecto, ellas representaron el 17% del total de exportaciones en 1960, alcanzando al comenzar la década del '70, el 52% de los envíos al exterior y superando, por lo tanto, a las exportaciones del sector agrícola. De todos modos, el grueso de las exportaciones industriales eran los derivados de productos agropecuarios y silvícolas.
14. Dijkstra [1987b: 108], observa que, calculada la substitución a nivel regional, el grado de la misma en las ramas mencionadas es incluso mayor, y también importante en ramas como la de textiles y metalúrgica.
15. En los periodos 1950-1963 y 1963-1971, la población total del país creció con el 2.97% y 3.5%, respectivamente [CIERA, 1984: 12].
16. Las consecuencias que tenía la adaptación de determinadas tecnologías sobre la ocupación en las diferentes ramas industriales, pueden determinarse mediante el denominado "efecto empleo" que mide la elasticidad empleo-producto en cada una de ellas. Este indicador mide la variación porcentual en el empleo ante un incremento del 1% en el producto. Según estimaciones de PREALC, para el total de la industria el efecto empleo era 0.29 en el periodo 1960-1969; ello significa que el sector generó el 1% de puestos de trabajo por cada 3% de incremento del producto aproximadamente. Este resultado fue muy inferior al de otros países como Costa Rica, Panamá o Perú en los que para un periodo semejante, el coeficiente mencionado alcanzaba a 0.47, 0.57 y 0.53 respectivamente. Las industrias de calzado y prendas de vestir (0.01), madera y corcho (-0.12), muebles y accesorios (-0.12), se mantuvieron apenas o expulsaron personal, a pesar de los aumentos del producto. Según PREALC, estas industrias, con mayoría de ocupados en el estrato artesanal, revelaban un caso típico en el cual la actividad fabril de medianas y grandes empresas trajo como consecuencia la disminución relativa de la artesanía en dichos rubros. Dicho de otra manera, los establecimientos industriales más grandes absorbieron parte de esa mano de obra artesanal, en carácter de asalariada, dejando al resto de los artesanos sin empleo [PREALC, 1973: VIII-26-27].
17. Los únicos datos disponibles de cesantía en el sector industrial, son estimaciones realizadas a partir de 1965 por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio y por el Banco Central de Nicaragua. Según las cifras de ese año, la cesantía "oficial" alcanzaba una tasa que oscilaba entre el 6.0% y el 6.4%. Las estimaciones posteriores han mantenido constante esas mismas tasas de cesantía

[PREALC, 1973: VIII-6]. Cebe enfocar que, estas cifras generalmente no representan de ninguna manera la realidad.

18. Las inversiones industriales tenían una tasa anual de crecimiento extraordinariamente alta: 22% durante el primer quinquenio de la década de los '60, debido al auge del Mercado Común. Tal ritmo no fue sostenido en el quinquenio siguiente, dado que la tasa anual promedio sólo alcanzó un 4.2% [PREALC, 1973: VIII-9].
19. En cuanto al último aspecto, también Nicaragua experimentó problemas. En 1967 el país tenía un déficit aproximado de 16.0 millones de dólares en el intercambio de productos manufacturados con los otros países centroamericanos; se estimó en 12.8 millones de dólares las exportaciones de Nicaragua a los otros países del Mercado Común Centroamericano y en 28.9 millones el total de sus importaciones [CEPAL, 1968: 34].
20. En el período 1963-1971, la población de Managua creció con el 6.9%, albergando en el último año al 19.6% de la población total. Entre 1971 y 1982 el crecimiento incluso alcanzó al 7.1%, albergando en el último año el 28.1% de la población nacional [CIERA, 1984: 10].
21. El 14% del Valor Bruto de Producción fue producido en Chinandega y el 21% restante en los otros departamentos del país. Un 20% del empleo industrial radicaba en Chinandega y el resto en los otros departamentos del país [MIND, 1981a: 20].
22. Parecería que el porcentaje del 15% para 1975, aunque se trata de una estimación, fue una buena aproximación, ya que el primer diagnóstico del subsector de la pequeña industria y artesanía (con 1 a 30 ocupados, pero con una participación mayoritaria de establecimientos con menos de 5 ocupados) después de la Revolución, llega, con respecto a la participación del subsector, a una cifra del 18% del Valor Bruto de Producción Industrial [MIND, 1981a].
23. Después del Triunfo, se trata de desincentivar el consumo de productos como Coca Cola, porque las materias primas e insumos representan un alto costo en divisas. Un envase cuesta alrededor de \$ 0.38. En 1985 había más refrescos naturales en comparación con 1983, por ejemplo. Esto, aunque efectuado por medio de otros incentivos, se podría llamar sustitución de las importaciones.

Capítulo 5.

1. Este párrafo se base mayormente en FitzGerald [1982].
2. Sin embargo, durante mucho tiempo se había pensado que Somoza controlaba el 50% de la producción nacional. Según Baumeister & Neira Cuadra [1986: 176], este idea surgió a causa de una "sobrepolitización" del análisis económico por parte de la oposición.
3. Este párrafo se base mayormente en un artículo que escribimos junto con Geske Dijkstra [Dijkstra & Laenen, 1986].
4. Baumeister & Neira Cuadra [1986: 181], estiman que el sector cooperativo, tanto en el sector agrícola, como en el sector de la pequeña industria y artesanía, genera el 40% del Producto Bruto Nacional y el 66% del empleo productivo. Probablemente, Chamorro & FitzGerald incluyen solamente las cooperativas de producción, mientras que Baumeister & Neira Cuadra, incluyen las cooperativas de servicio, las cuales, en nuestra opinión, deben de considerarse como pertenecientes al sector privado.
5. Sin embargo, hay que distinguir entre, por un lado, la directiva del COSEP, asociado con el sector comercial y de tipo más opositora, y por otro lado, las asociaciones de productores de algodón, arroz, café etc., que muchas veces no es-

tán de acuerdo con la política opositora de la directiva (ver también Baumeister & Neira Cuadra, 1986: 176].

6. Como consecuencia de una situación que permanece sujeta a cambios, y en razón de la gran escasez de dólares, las decisiones con respecto a importaciones concretas, son de carácter semanal. El plan económico anual, constituye la base en la cual pueden ser introducidos cambios. Semanalmente se realizan reuniones en todos los ministerios, en las cuales son tratadas las necesidades de importación más importantes. Los días sábados, un representante de los ministros, el director del Banco Central y el presidente o vice-presidente del país, se reúnen para tomar una decisión definitiva [ver Dijkstra & Laenen, 1986: 56].
7. En 1983 se puso en marcha la primera fase del plan perteneciente a la zona del volcán Momotombo, lo que significa para el país un ahorro de 15 millones de dólares anuales, y representan el 9% de la importación petrolera anual.
8. La oferta producida dentro de la rama textil en el país, no alcanzó el nivel de la demanda, pronunciándose así la dependencia de textiles importados. A finales de 1981, la producción de la industria textil, se fijó todavía al 20% menos que su nivel de pre guerra, mientras que el mismo nivel en la producción de calzado y vestuario, era del 26%, más alto, éste, que antes de la guerra. Durante los últimos años, tal desequilibrio, ha sido mejorando, aunque no ha sido aún eliminado [Brundenius, 1985: 25].
9. Hasta el momento, Nicaragua, puede elaborar sólo el 10% del algodón que produce. El resto se exporta hacia otros países, entre otros Guatemala, y, a continuación se importa hilo de este país, para la elaboración de telas, y la confección de ropas.
10. Con excepción de los bienes destinados a las misiones diplomáticas destacadas en Nicaragua, y, el envío de medicinas al país.
11. La participación del comercio exterior con los países centroamericanos en el comercio exterior total, ha bajado de 21.3% al 6.8% entre 1977 y 1985 [CEPAL, 1987: 41].
12. El acuerdo alcanzado dice que en el primer año deberán ser solamente 15 millones de dólares cancelados, de los 300 millones de dólares previstos, tanto de rentas como de amortizaciones. Sin embargo, no fue posible acordar sobre nuevos créditos con los bancos mencionados [Barricada, 19 de junio de 1985].
13. En 1983, los subsidios en los granos básicos, el azúcar, el aceite y la leche, representaban casi un millar de córdobas [ver CIERA/PAN/CIDA, 1984].
14. Este llamado "mercado paralelo", fue objeto de varias críticas, sobre todo provenientes de los Comités de Barrio, a consecuencia del carácter unilateral con que fueron anunciadas las medidas tomadas para el mismo, y además porque la disponibilidad de los artículos básicos, de que podían disponer las tiendas populares, no era el deseado. Sin embargo, el gobierno logró un leve descenso de precios en el mercado negro, llegando a tener el estado, entre septiembre de 1984 y febrero de 1985, una ganancia de 95 millones de córdobas, suficiente para pagar los salarios del Ministerio de Educación en el periodo [Barricada, 10 de abril de 1985].
15. En esta cantidad no han sido aún incorporados los costos causados por el embargo comercial, declarado por los Estados Unidos, el 7 de mayo de 1985.
16. Algunos ejemplos de la conducta asumida por los Estados Unidos en las instancias financieras mencionadas [ver también van Hees, 1983]:
1981: los Estados Unidos se expresan en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en contra de un préstamo de medio millón de dólares, para Nicaragua, para proyectos de cooperativas.

1982/83: los Estados Unidos llevan adelante varios intentos para detener el apoyo a diferentes proyectos por parte del BID: red de agua potable, y proyectos de canales de desagüe y pesca. También hacen varios intentos frente al Banco Mundial para demostrar que no se deben facilitar más préstamos para proyectos en favor de Nicaragua.

1983: los Estados Unidos vetan un préstamo del BID de 20 millones de dólares para un proyecto de agua potable.

17. Con respecto a los tres paradigmas Baumeister & Neira Cuadra [1986: 180], observan que la tensión heredada entre el capital productivo y el capital comercial-financiero, se reactiva en el período postrevolucionario en la relación entre las instituciones relacionadas con actividades productivas, y aquellas relacionadas con comercialización y financiamiento.
18. En 1980 el sector informal y el servicio doméstico concentraban un 28.3% de la PEA total nicaragüense; ningún otro país en la región alcanza ni al 20% de su PEA en dichas categorías [CIERA, 1984: 23].
19. Otros autores que incluyen el rol específico de la mujer en el análisis de la economía urbana, son por ejemplo Boserup [1970], Bienefeld [1981], y Bromley [1982].
20. Ver para las medidas tomadas: Barricada [8 y 9 de febrero de 1985] y IHC [marzo de 1985].
21. Ver, para un interesante análisis de las diversas estrategias de sobrevivencia de las clases populares en Managua: IHC [diciembre de 1986].

Capítulo 6.

1. El efecto de las restricciones para la importación fue mencionada ya en el Plan Económico para 1981: *"Las restricciones previstas para la importación de bienes de consumo, aunque no de productos de primera necesidad, incentivarán el desarrollo de la pequeña industria y artesanía, por lo que se espera un incremento del empleo en este sector."* [MIPLAN, 1981: 92].
2. Por ejemplo, en el caso de los zapateros, éstos necesitan 32 insumos importados para realizar su producción [Chamorro & FitzGerald, 1987: 34].
3. De Haan se basa aquí en un documento sin fecha del MIND, con título: *Relación entre empleo y asignación de divisas en el subsector de la pequeña industria*.
4. Desde la promulgación de la "Ley de Reforma Agraria" en 1963 hasta 1970, se constituyeron 22 cooperativas con 1.240 socios, de las cuales sólo 4 estaban legalizadas siendo en su totalidad las mismas, cooperativas de servicio [Chamorro & FitzGerald, 1987: 27].
5. Esta Ley establece los deberes y derechos de los asociados, fines y medios de las cooperativas, así como el establecimiento de las funciones del departamento de promoción del cooperativismo del Ministerio del Trabajo, encargado de la regulación, control, y desarrollo de las cooperativas y se le asigna la coordinación de las diferentes instancias que inciden en dicho sector [Chamorro & FitzGerald, 1987: 29].
6. La única disposición legal vigente con respecto al subsector es la *"Ley Provisional para el Estimulo, Rehabilitación y Protección de la Pequeña Producción Industrial y Artesanal"* del 29 de abril 1980 [JGRN, 1980]. Luego se desarrollaron en un documento del MIND [1981b] algunos objetivos del movimiento cooperativista en el proceso Revolucionario:
 - Promover y fomentar la participación consciente y el espíritu de solidaridad

y equidad entre los componentes de los grupos, la comunidad y las autoridades representativas del Gobierno Popular.

- Incorporar las nuevas formas de cooperación que surjan como respuesta a las necesidades de las masas.
 - Constituir al cooperativismo en un instrumento de transformación de la estructura socioeconómica para el desarrollo integral del ser humano.
 - Enmarcar y orientar las estructuras de cooperación, que actualmente existen, dentro de un proceso de colectivización de los servicios y de la producción, con miras a que los beneficios que de ellas se deriven, puedan satisfacer las necesidades básicas de los socios y la comunidad.
 - Eliminar la explotación del ser humano por el ser humano, transformando la conciencia de las masas en una conciencia social y comunitaria.
 - Promover la autogestión en los aspectos estructurales y funcionales.
 - Vincular los intereses políticos nacionales y anti-imperialistas con los intereses de la colectividad.
 - Orientar una distribución de excedentes en base a la situación económica del país, al trabajo, la participación y la necesidad de los cooperados y a las necesidades de la comunidad.
 - Buscar la integración a dos niveles, uno geográfico (zonal, departamental, regional), a través de uniones, ligas o centrales de cooperativas de diferentes fines, y otro por tipos (nacional) a través de federaciones y/o confederaciones.
7. La definición oficial nicaraguense de una Cooperativa de Servicio de Pequeñas Empresas Industriales o Artesanales, es la siguiente: *"Organización en Cooperativas para asegurarse el abastecimiento de materia prima y/o la comercialización de los productos, destinados a Unidades de Producción o Transformación donde los medios son propiedad de un individuo o individuos, cuyo excedente económico queda una parte en manos de los propietarios de las empresas y otra se destina al fondo de la cooperativa."* [JGRN, 1980].
 8. La definición oficial de una Cooperativa de Producción Industrial o Artesanal es: *"Unidad Económica de Producción o Transformación donde los medios son propiedad colectiva de los trabajadores, administrados por ellos mismos, cuyo excedente es destinado ya sea a la ampliación de la Unidad, a distribuirlo entre los cooperados en función del trabajo realizado y a financiar proyectos de bienestar colectivo del pueblo de Nicaragua."* [JGRN, 1980].
 9. La definición oficial de un Colectivo de Producción Industrial o Artesanal es: *"Unidad Económica de Producción o Transformación donde los medios son propiedad del pueblo de Nicaragua, administrados por el Estado, los trabajadores de la empresa y las organizaciones de masas, cuyo excedente económico es destinado ya sea a la ampliación de la Unidad o a financiar proyectos de bienestar colectivo del pueblo de Nicaragua a través de la comunidad, de las organizaciones populares, y del Estado. El destino de dicho excedente lo establecerá el Ministerio de Industria, previa consulta con los organismos estatales correspondientes, los trabajadores y las organizaciones de masas."* [JGRN, 1980].
 10. Es interesante aquí la distinción que hace Youngjohns [1976: 3], en diferentes conceptos de la noción "cooperativa":
 1. La cooperación como ideología, dirigida a crear el "nuevo ser humano" y el "nuevo mundo". La colaboración en esta concepción, es el objetivo en sí para abolir todo tipo de competencia, y no está principalmente dirigida a mejorar la situación económica de sus miembros.
 2. Las cooperativas como parte del desarrollo comunal, que además de una base

ideológica para cambiar la mentalidad del ser humano, postulan objetivos prácticos, como el apoyo mutuo.

3. Las cooperativas como empresas para mejorar la situación económica de sus miembros y defender sus intereses.
4. Las cooperativas como instrumentos de la política económica de instancias (estatales), para que éstas tengan mejores posibilidades de llevar a cabo una determinada política.

Podríamos decir que la visión del MIND cabe en el cuarto concepto.

11. Cabe mencionar que en los primeros años existía aún el Centro de Capacitación Cooperativa (CECOOP) del Ministerio de Trabajo (MITRAB). Según Chamorro & FitzGerald [1987: 29], dicho centro, contando con financiamiento de la Fundación Nauman, funcionaba como una instancia casi autónoma impulsando un tipo de cooperativas multisectoriales que trabajan con una concepción "autogestoria" del desarrollo cooperativista, implicando una noción de un sector autosuficiente, colocándolo encima de la propiedad estatal y privada y como elemento dominante dentro del sistema socioeconómico. Según los autores, después de la desaparición del CECOOP, la DIGECOOP, mantuvo la concepción de que el sector debería de jugar importante pero no dominante papel dentro de la Revolución, y que el estado es el que debe controlar el excedente de las cooperativas (y no las cooperativas por sí mismas) para ser reinvertido en una u otra forma. Dudamos seriamente si la última observación sobre la necesidad del control del estado sobre el excedente, es correcta, ya que no pudimos constatar esta opinión dentro de la DIGECOOP, durante nuestra estadia en Nicaragua, y más aún, en el "Marco de Programación 1985" de DIGECOOP se puede leer específicamente bajo las características del modelo cooperativista perseguidas: "*Son los propios asociados los que deciden el funcionamiento y los objetivos de la cooperativa...*", e, "*Independencia frente a todo control exterior...*" [MITRAB, 1985: 3].
12. Un posible crecimiento de la pequeña industria, se puede deducir del cuadro A1 en los anexos: las ramas de calzado y prendas de vestir, que consisten principalmente de pequeñas empresas, juntos tuvieron en 1980 un crecimiento del VBP del 132%.
13. Si descontamos los componentes del Valor Agregado, la composición es la siguiente (en términos porcentuales): sueldos y salarios: 18.7%, depreciaciones: 2.4%, gastos financieros: 3.6%, otros gastos: 0.8%, impuestos: 5.5%, utilidades: 8.3% [MIND, 1981a].
14. Además, de que el abastecimiento nacional de materias primas e insumos es insuficiente, el tejido nacional es de inferior calidad. El dacrón estampado por ejemplo, es inferior en comparación con la calidad del dacrón importado. También las cremalleras de aluminio nacionales son de inferior calidad.
15. El Valor Bruto de Producción de toda la pequeña industria en 1984 fue de 2.698.392.9 miles de córdobas, a precios de 1983.
16. De la evaluación del subsector de la pequeña industria sobre el primer semestre de 1986 [MIND, 1986b], surge que la rama de vestuario experimentó un descenso del VBP del 14.9% con respecto al primer semestre de 1985 y una reducción de la producción física del 19.2%.
17. No obstante, como hemos visto anteriormente, las cooperativas y los colectivos de producción son favorecidos deliberadamente en su abastecimiento en comparación con las cooperativas de servicio.
18. De éstas, 0.11 millones fueron financiados con divisas líquidas, 0.20 por líneas de crédito, 1.75 a través de convenios, 3.25 por medio de trueque, y 0.54 millones con donaciones.

19. Se había cortado la asignación de tela al sector comercial: en 1983, de las ventas de FANATEX y TEXNICA, respectivamente el 28.7% y el 33.6% se destinó a dicho sector. Sin embargo, los pequeños productores de vestuario continúan presentando quejas sobre la asignación de las fábricas textiles nacionales al sector comercial: opinan que ellos tienen más derecho a esta cuota.
20. Datos provenientes del departamento de pequeña industria de la Dirección Textil/Vestuario del MIND. En el correr del año, se adaptó el plan, abasteciendo sólo 8.290.800 yardas al subsector y destinando 3.7 millones de dólares en tejidos importados (cifras del MIND).
21. Cifras provenientes de la División General de Planificación del MIND.
22. La asignación para todo el año fue de 5.909.200 yardas, sin embargo, incluyendo a los colectivos Silvio Ferrufino y Patria Libre que pasaron en este año a la Mediana Industria la asignación fue de 7.719.300 yardas.
23. Información proveniente de entrevistas con funcionarios del MIND.
24. A fines de 1985, de las 203 formas asociativas, sólo 24 habían recibido su personalidad jurídica completa, ya que a las demás, les faltaba la mínima organización interna necesaria [Chamorro & FitzGerald, 1987: 41].
25. En casos incidentales por ejemplo, se ha planificado mal y como consecuencia algunas cooperativas fueron sobre abastecidas con insumos auxiliares (en relación a las materias primas), facilitando así la oportunidad de revenderlos.

Capítulo 7.

1. Con motivo de no distorsionar los datos, no hemos incluido un determinado taller en los cálculos de empleo, maquinaria, inversiones y algunas otras variables. Este taller tenía 23 trabajadoras en 1983 y en 1985 había crecido pasando a ser mediana industria, con un total de 35 trabajadoras y 37 máquinas industriales.
2. Lo que significa que recorrimos una lista y tomamos cada k-ésimo individuo, empezando con un caso escogido al azar entre los primeros k-individuos [ver Blalock, 1966: 537-539].
3. Los datos sobre ingresos de 1983 son obtenidos por medio de la pregunta directa a las entrevistadas; los de 1985, son calculados en base del Valor Total de Ventas: las propietarias fijan en general un porcentaje de 30% de ganancias sobre los costos de la producción. Este porcentaje se llega de alguna forma a convenir entre el MIND y las cooperativas de servicio. Por medio de la comparación entre las preguntas directas sobre ingresos resultó que, en los cálculos, deducir un porcentaje de 25% del Valor de Ventas era razonable, ya que las últimas incluyen los impuestos a las ventas. En ambos casos, las cifras dudosas no fueron incluidas.
4. Se debe tener presente que en varios talleres existe el subempleo. Fue imposible para nosotros tomar en cuenta las horas que cada trabajadora labora por mes, sobre todo en el caso de las bordadoras, quienes no siempre trabajan a tiempo completo. Sin embargo, la mayoría de las trabajadoras no tiene otro trabajo. Creemos que se puede decir que en general el salario promedio por mes indicado refleja los ingresos mensuales, aunque probablemente algunas trabajan por la noche en su casa para otras personas o para otro taller, tratando de aumentar sus salarios.
5. Por otro lado, solamente se podía adquirir con el monto de este salario, el 63% de la "canasta básica". Los costos de dicha canasta, establecidos, por el MITRAB y el MICOIN, alcanzaron en mayo de 1985 un valor de 14.670 córdobas mensuales abarcando los gastos de alimentación, vivienda y varios. La "canasta amplia-

da" sumaba 22.052 córdobas abarcando los gastos de alimentación, vestuario, vivienda y varios (ver también cuadro 5.4).

6. Para todo el subsector de la pequeña industria y artesanía la mano de obra familiar representaría el 37% del empleo, siendo esta proporción en las empresas con menos de 3 empleados del 57% y descendiendo al 28% en las unidades de 3 o más personas [MIND/MITRAB, 1982: 18].
7. Pensábamos que quizás los talleres que cerraron tenían sobre todo familiares empleados, pero no pudimos detectar una correlación de importancia; entonces, no podemos explicar de esta manera la disminución del trabajo familiar y pensamos que se la puede atribuir probablemente, por una parte, a respuestas dudosas en ambos años.
8. Si no incluimos el 10% de familiares no remuneradas, el promedio de las familiares alcanza a 1.784 córdobas por mes.
9. Los resultados de la encuesta sobre 30 trabajadoras en la rama, corresponden al respecto con las respuestas de las propietarias.
10. Esta cifra puede ser mayor, ya que no estamos totalmente seguros de que las preguntas sobre maquilaje hayan sido interpretadas correctamente; es posible que hayan incluido algunas maquiladoras en el número de trabajadoras dentro de la empresa, como en primera instancia ya ocurriera.
11. Otra posibilidad que podría darse, es la de que una pequeña empresa que posee una máquina de bordar, además de su propio trabajo, borde de vez en cuando para otras que no la tienen. Muy a nuestro pesar no hemos investigado este posible fenómeno.
12. El descenso en el número de empresas que dan a maquilar no puede ser atribuido a los 16 talleres que han cerrado: de éstos, sólo 4 daban a maquilar a un total de 8 personas. Esto significa que de los 37 talleres que daban a maquilar en 1983, 15 existen todavía en 1985 pero ya no dan a maquilar. También los 18 que aún lo hacen, dan empleo a menos maquiladoras, se trata del 16% menos.
13. Cabe señalar que la reducción del sistema de maquilaje, también puede reflejar una mayor sobriedad en los diseños de la ropa, sobre todo con respecto a los bordados.
14. El estudio del MIND/MITRAB define al subempleo como la incorporación parcial de la mano de obra al proceso de trabajo, restringida en el tiempo por causas exógenas, distintas a la voluntad del productor o a su dedicación habitual. Esta definición no incluye a los trabajadores que permanecen ocupados con menores niveles de productividad, sino que se centra en la duración de la jornada de trabajo. El límite por debajo del cual es incorporado un trabajador a la categoría de jornada irregular, es de 40 horas semanales para quienes trabajan habitualmente la jornada completa [MIND/MITRAB, 1982: 11].
15. Según datos de la encuesta realizada con 30 trabajadoras, un promedio de 4 miembros del grupo familiar son sustentados económicamente por las trabajadoras, sin embargo, el 77% decía que recibían apoyo económico de sus compañeras o familiares. El 53% declaraba que cosía en la noche en su casa para aumentar sus ingresos. La encuesta sin embargo no era representativa, y es difícil afirmar, si el trabajo nocturno se da tan frecuentemente. De todas maneras tendría que realizarse el mismo con telas del mercado negro o con telas revendidas por las propietarias a sus trabajadoras.
16. Una máquina de segunda mano a pedal en 1985 tenía un valor de 30.000 córdobas y una semi-industrial por lo menos el doble. Una máquina industrial, aunque tenga 15 años, puede llegar a tener un valor de 250.000 córdobas.
17. En 1983, en el 96% de los casos no se recibió asistencia técnica con el presta-

mo, sin embargo, esto puede reflejar el hecho de que se lo destinó principalmente a la compra de materias primas.

18. El 8 de marzo de 1983 fue entregada la última cuota de abastecimiento de dacrón. Tomando en cuenta que aproximadamente un 83% de los talleres organizados trabajan con dacrón, este hecho afectó al empleo y algunos talleres tuvieron que solicitar cierre temporal al MITRAB. El problema con las importaciones de dacrón se originó a raíz de que desapareció la Comercial Salja como importadores y distribuidores de tejidos para la pequeña industria, lo que fue causa de un gran desabastecimiento adicional de telas e insumos importados.
19. Y por ende tampoco hay una correlación entre ciudad y valor de ventas, salarios, desarrollo del empleo, es decir, la variable ciudad no influye de ningún modo.
20. Según nuestros cálculos, el hecho de que se compre en el mercado negro no lleva a ingresos más altos, es decir que no se adiciona una ganancia "extra" por encima de las utilidades, la que se calcula normalmente sobre los costos de producción.
21. Hemos multiplicado el Valor Bruto de Producción per cápita de la muestra (222.301 córdobas) por 7.160, el empleo estimado en 1982. El VBP promedio por mes y por empresa alcanza a 84.205 córdobas, sin embargo existe gran variación: el 58% de los talleres tienen un promedio menor a 60.000 córdobas mensuales.
22. No obstante, por otro lado puede incluso ser que nuestro cálculo del VBP no represente todo el VBP real, en el caso de que algunas productoras no hayan suministrado datos sobre las ventas realizadas con tela comprada en el mercado negro.
23. Hemos multiplicado el VBP per cápita de la muestra de 1985 (712.078 córdobas) por 6.723, el empleo total de todos los talleres privados organizados y no organizados en la rama en 1985. El VBP promedio por mes y por empresa es de 302.013 córdobas. No obstante, esta cifra incluye a 5 talleres con un VBP de 800.000 o más por mes y un VBP per cápita promedio de 2.033 miles de córdobas; tres de éstos han pasado a mediana industria y uno maquila para el Ministerio de Salud. Si no incluimos a estos 5 talleres, el VBP per cápita alcanza a 377.277 córdobas y el promedio por empresa por mes, es de 142.527 córdobas; sin embargo, la gran mayoría, el 64%, tiene un VBP por mes que es menor a 100.000 córdobas. Cabe observar que no fue siempre claro si estaban incluidos los impuestos sobre la venta (el 10% y el 15%) en los datos proporcionados, ya que apenas se había comenzado a imponer éstos.
24. Por el hecho de que nuestros datos sobre el consumo de materias primas e insumos no son confiables y no corresponden con el VBP, desafortunadamente resulta imposible calcular el Valor Agregado, la composición porcentual del VBP, la relación Valor Agregado/VBP y los componentes del Valor Agregado.
25. Precios en un Centro de Abastecimiento de los Trabajadores (CAT) al 7 de octubre de 1985 y después de una rebaja del 18% y 23% respectivamente [El Nuevo Diario, 7 de octubre de 1985].
26. La alta cifra de las que trabajan por demanda, sin embargo, puede estar influida por la falta de materias primas (en el momento, los clientes, quizás lleven la tela).
27. El 25% fue calzado, el 25% frutas, y el resto productos diversos.
28. En 1983 el 56% tenía sólo un canal de comercialización; el 39% tenía dos canales y el 5% tres. En casi la mitad de los talleres hubo un cambio en los canales de comercialización. Las razones pueden ser múltiples como por ejemplo: porque hace dos años la cooperativa no tenía un convenio; o porque ahora venden directamente al MICOIN.

29. Cabe mencionar que no detectamos una política preferencial en cuanto a ser miembro o no de una organización de masas, es decir que no se trata aquí de hacer convenios con las "más revolucionarias".
30. Para dar un ejemplo: sólo para cumplir el convenio con la Central Sandinista de Trabajadores (CST), el MICOIN demandaba en 1985 12 millones de prendas de vestir, mientras la oferta nacional era alrededor de 8 millones de piezas (cifras del MIND).
31. De las productoras que recibían asistencia el 78% la recibía de la DIGECOOP. Dos productoras recibían apoyo del SINAFORP, 3 del MIND, 1 del Banco, 2 de FUNDE y 1 de la FECANIC.
32. Cabe señalar que dicha cifra viene de cálculos propios en base a datos proporcionados por un funcionario del MIND, y no corresponde con la reducción en la oferta de tejidos del 28.8% en el periodo enero-septiembre 1985 con respecto a los primeros nueve meses de 1984 [MIND, 1985f].

Capítulo 8.

1. En este capítulo se les llama cooperativas de servicio a las asociaciones, pre-cooperativas y cooperativas de servicio.
2. En el transcurso de 1985, la DIGECOOP estaba realizando una serie de talleres educativos sobre el "estatus legal" con los Comités de Coordinación y Planificación de las cooperativas de servicio y de producción.
3. El local que tienen las cooperativas en general es bueno. La Unidad y Esfuerzo y La Granadina por ejemplo, tienen un buen local con varios escritorios y otros materiales.
4. De la muestra de 90 productoras de 1983, la mayoría se organizó en 1981 y 1982 (el 18% y 53% respectivamente).
5. De las 76 productoras asociadas investigadas en 1983, sólo 5 cambiaron de cooperativa, por desintegración de la cooperativa "Hilario Sánchez". Las 5 se integraron luego a otras cooperativas.
6. Estas cifras sobre el sexo, a grandes rasgos, corresponden con las cifras mencionadas en el capítulo sobre el empleo de los talleres individuales.
7. Resultado de las entrevistas con los directores de las ERAIN II y IV en 1983.
8. Reunión del 13 de junio de 1983 de las cooperativas de vestuario con el Comandante Victor Tirado López.
9. Con respecto a la opinión general sobre la cooperativa, cabe mencionar que ésta no depende del tiempo que la socia tiene como miembro. En cuanto a la distribución de tela, encontramos que, de las productoras más pequeñas (teniendo entre 1 y 5 trabajadoras), el 47% declaraba que existía malversación en la distribución de tela, mientras que, entre las más grandes, sólo el 22% se quejaba. Esta importante diferencia, no existía en 1983. Esto podría indicar el hecho de que, las productoras más pequeñas, no se sienten satisfechas con la distribución de tela por máquina, así como que y/o un proceso de favoritismo hacia las productoras más grandes estaría en marcha.
10. Información obtenida de la reunión del CCR de la región III del 29 de marzo de 1985.
11. Sin embargo, la cooperativa Adilia Díaz Montenegro que sí lo tiene, no está inscrita.
12. En 1983, incluso el 72% de las propietarias entrevistadas, decían que no tenían conocimiento del funcionamiento de cooperativas y colectivos de producción.

Capítulo 9.

1. Las entrevistas de 1983 duraron de 2 a 3 horas y las de 1985 promedialmente 1 hora.
2. Las 8 cooperativas investigadas representaban en este año el 33% de las trabajadoras organizadas en estas unidades.
3. En la Omar Torrijos, el responsable de producción tenía conocimiento de toda la información y parecía bastante importante. Era delegado ante la CCR de la región IV y coordinador de la misma.
4. En la cooperativa La Libertad se da entrenamiento profesional a las socias; una parte de sus trabajadoras recibieron su experiencia profesional en la cooperativa misma.
5. La Libertad es una excepción en este aspecto: la mayoría de sus socias viven bastante lejos (1½ hora de viaje de ida y vuelta). La causa es que antes la cooperativa se encontraba en el pueblo La Concepción, donde vive la mayoría de los socias.
6. En la Omar Torrijos, las costureras que trabajan con máquina a pedal ganan más por pieza que las que tienen máquinas eléctricas para compensar la capacidad de la máquina.
7. En 1985, en el tiempo de la segunda encuesta, el salario mínimo era de 4.500 córdobas al mes, de manera que, una costurera en una cooperativa de producción percibía 3.8 veces más que el salario mínimo. De una entrevista con una de ellas, perteneciente a una cooperativa de producción en Masaya, efectuada en noviembre de 1987 en Holanda, entendimos, que el salario promedio de ella alcanzaba a 280.000 al mes, mientras que al mismo tiempo el salario mínimo era de 120.000 córdobas, es decir que una costurera percibía 2.3 veces el salario mínimo. Esto significaría que, entre 1985 y 1987, habría disminuido entonces la diferencia salarial.
8. Cabe mencionar que no incluimos herramientas tales como tijeras, planchas etc. en el análisis.
9. En 1983, el 40% de las máquinas en propiedad de las cooperativas eran a pedal, el 20% eléctricas y el 40% industriales.
10. La cooperativa Pancasan por ejemplo, está situada en una casa comunal; cuando hay fiestas u otras reuniones, las trabajadoras tienen que trasladar las máquinas a la bodega.
11. En el MIND se suponía que la FUNDE cobraría las tasas bajas de interés para promover las cooperativas y así servir de contrapeso a la supuesta "colectivización" de Nicaragua.
12. La mayoría de estos préstamos provienen del FUNDE (545.333 córdobas al 8%) y del INPRUH (134.000 córdobas al 12%). Una cooperativa recibió un préstamo del SFN por un valor de 80.000 córdobas al 11%.
13. De la entrevista mencionada anteriormente con una costurera de una cooperativa de producción en Masaya, efectuada en noviembre de 1987 en Holanda, entendimos, que un pantalón hecho en la cooperativa costaba en noviembre de 1987 18.000 córdobas y una camisa 12.000 córdobas, mientras que un pantalón jeans, importado, costaba 400.000 córdobas!.
14. Tres cooperativas hicieron en 1983 algún tipo de publicidad (un comercial en la radio y comerciales en un periódico local).
15. Venta al Ministerio de Educación y la Junta de Reconstrucción de Managua en el caso de la cooperativa Héroes y Mártires de Monseñor Lezcano, y a la tienda

del MICOIN, llamado COODEPRIN, en el caso de las cooperativas de la IV región.

16. Sólo la cooperativa Pancasan recibe todavía, a veces, cursos de la FUNDE.
17. En el caso de la cooperativa Nueva Nicaragua, la iniciativa para fundar la cooperativa vino de la AMNLAE.
18. Las socias de la COOVEDOL por ejemplo, para comprar materias primas debían realizar préstamos de un usurero; 100.000 córdobas cada quincena, sobre las cuales pagaban 10.000 córdobas en renta.
19. Mencionamos al respecto la actitud de la coordinadora de la cooperativa Pancasan: durante el año ella realiza algunos cursos para las trabajadoras, entre otros de matemática, Español, primaria avanzada, e incluso un curso de educación sexual.

Capítulo 10.

1. Un promedio de 24 personas trabajaban por colectivo, el número mínimo era de 7 y el número máximo de 43. La mayoría de los colectivos en la rama existían desde 1980; tres colectivos se formaron en 1983.
2. Las entrevistas/encuestas se hicieron con el delegado del colectivo, y eventualmente con otros responsables. En 1983 estas entrevistas tuvieron una duración de 2 a 3 horas y en 1985 como promedio 1 hora.
3. La fundación del colectivo Luisa A. Espinoza por ejemplo, fue una iniciativa de la organización de mujeres AMNLAE. Con una donación de la organización extranjera CARE, se compraron 25 máquinas de pedal y 6 industriales.
4. Cabe señalar que las fases no incluyen a todos los colectivos investigados. Las empresas municipales Francisco Saldaña y HOCASO no pasaron por estas fases ya que fueron fundadas posteriormente.
5. El colectivo Neysi Ríos en la ciudad de Bluefields pertenece a la Casa de Gobierno, la que tiene un director de proyectos especiales. El es el "jefe" de la directora del colectivo. Funciona en forma más autónoma que los colectivos que pertenecen a las Juntas Municipales.
6. Los colectivos Silvio Ferrufino y Patria Libre pertenecen ahora a la Dirección de Empresas de la Junta de Reconstrucción de Managua. Cada 3 meses tienen una reunión con las otras empresas de la Junta.
7. Estas charlas están dadas por el delegado o por representantes de las organizaciones de masas (como la AMNLAE, la CST) o por representantes del FSLN. A veces se las ilustra con películas sobre la guerra, etc..
8. Cabe mencionar también que las trabajadoras que se habían ido en el tiempo de la existencia del colectivo Francisco Saldaña, fueron mayormente las que enfrentaban el problema de rehabilitación. Las nuevas trabajadoras eran todas costureras y hoy en día se trata de un colectivo de producción corriente, ya no es centro de rehabilitación.
9. En 1983, solamente en el colectivo de Bluefields se pagaba un salario fijo, pero pronto se pasó a salario a destajo por razones de productividad.
10. En los colectivos, el salario promedio de las cortadoras era en 1983 1.964 córdobas mensual. Cuando no había mucho trabajo, por ejemplo por falta de materias primas, las trabajadoras recibían un salario mínimo de 1.325 córdobas (excepto en el caso del HOCASO, donde no recibían nada).

11. Cabe mencionar que el director del colectivo Martha A. Quezada tampoco estaba de acuerdo con la normación del trabajo a través del SNOTS. Según él, *"el MITRAB establece los salarios detrás de un escritorio, sólo considerando la tecnificación de la maquinaria y no el esfuerzo de las trabajadoras; así se subvalora el trabajo con máquinas a pedal."* El estableció sus propios criterios salariales y llegó, sobre éstos, a un acuerdo con el MITRAB.
12. En los dos colectivos de Managua, las cortadoras, cuando logran cortar 5.000 piezas al mes, reciben 1 córdoba por pieza, lo que hace subir sus salarios con 5.000 córdobas.
13. Observamos en 1983, que los colectivos investigados usaban su maquinaria hasta el 75% o hasta el 100% de su capacidad. Algunos colectivos no producían a plena capacidad, al no poder instalar máquinas por falta de espacio o porque habían sustituido máquinas a pedal por nuevas máquinas industriales, teniendo las viejas como reserva. El 6% del total de las máquinas, no funcionaba por falta de repuestos.
14. El préstamo que obtuvo el colectivo Francisco Saldaña sirvió como capital para comenzar. Con este préstamo (100.000 córdobas) el colectivo renovó también el taller. El préstamo al Hogar de Capacitación de Corinto incluyó una parte en forma de materiales, tela y otras necesidades.
15. Cabe mencionar aquí que los dos colectivos de Managua, junto con las otras empresas de la Dirección General de Empresas de la Junta de Managua, se autofinancian y se prestan ayuda mutuamente.
16. Por un lado porque le asignaron muy poca tela durante los meses de mayo y junio y por otro, por su ubicación periférica. Este colectivo depende de Managua en cuanto a la adquisición de materias primas. La cantidad de tela asignada para el mes de mayo fue incluso tan poca, que, según la delegada, *"no valió la pena (según la delegada) hacer un viaje a Managua para traerla."* Sin embargo, no fue necesario suspender la producción por falta de materias primas porque pudieron trabajar con una donación japonesa efectuada en 1980.
17. El colectivo Patria Libre produce pantalones en cadena, pero no camisas.
18. El aumento de las ventas promedio de 1980 hasta 1983 era del 228% y varía de un aumento de venta en el HOCASO en un 100% hasta el 731% en el caso del colectivo Luisa A. Espinoza. Una excepción en este período lo constituyó el colectivo Silvia Ferrufino; en cuanto a éste, había una línea negativa, una disminución de las ventas y también del número de las trabajadoras. Tenía muchos problemas con el abastecimiento y con la vieja maquinaria que obtuvo de la fábrica privada confiscada; en 1985 todavía poseía las mismas máquinas.
19. En el Neysi Ríos se reparte el excedente entre los fondos de: materias primas, remodelación del local, mantenimiento, bienestar social, defensa (anualmente) y una pequeña parte para emulaciones. Pero las cuotas no son fijas, se determinan mensualmente.
20. Los dos colectivos de Managua iban a vender a la empresa DINATEX, aunque aún no se había implementado. El Francisco Saldaña y Martha A. Quezada vende a ERVESCA, Luisa A. Espinoza a DIRVETEX e Idania Fernández a COODEPRIN, todas empresas regionales del MICOIN. En el Martha A. Quezada, cuando logran economizar el uso de tela y los productos que así elaboran, lo venden también al público.
21. Un director nos dijo por ejemplo, que *"ahora tengo que buscar al responsable municipal cada vez que necesito su firma"* (el cheque tiene que llevar la firma del director y el responsable municipal), lo que frena, según él, la efectividad.
22. El colectivo Patria Libre iba a recibir un nuevo local dentro de 3 meses. Hasta por lo menos 1985 incluso, este colectivo tenía que instalar su mesa para cortar

y parte de la producción en el local del colectivo Silvio Ferrufino, por no tener lugar en el propio colectivo.

23. En cuanto al HOCASO observamos que no había una relación equivalente entre la contribución política de este proyecto a los organismos de masas (se les ha tomado como ejemplo de cambio de vida en la nueva sociedad revolucionaria) y el apoyo material que han recibido de parte del estado.
24. De hecho, la comercialización por parte del estado ya estaba prevista en la definición oficial de un colectivo estatal: *"El destino del excedente lo establecerá el Ministerio de Industria previa consulta con los organismos estatales correspondientes, los trabajadores y las organizaciones de masas."* [JGRN, 1980].

BIBLIOGRAFIA

Alavi, H.

- 1975 "India and the colonial mode of production." En: *Socialist Register*, pp. 160-197. London: Merlin Press, 1975.

Althuis, P. & A. Laenen

- 1981a "*Vrije jongens*" in Ouagadougou. *Kleinschalige bedrijvigheid binnen de urbane economie*. Doctoraalscriptie Sociale Geografie. Nijmegen: Geografisch en Planologisch Instituut, Katholieke Universiteit Nijmegen, 1981.
- 1981b "Operationalisatie van begrippen ten aanzien van kleinschalige bedrijvigheid in onderontwikkelde landen." En: *Onderzoeksmethoden in ontwikkelingslanden: nazorg en voorzorg*. Publicatie no. 3, pp. 67-85, Vakgroep Theorie, Methoden en Technieken. Nijmegen: Geografisch en Planologisch Instituut, Katholieke Universiteit Nijmegen, 1981.
- 1982 *Kleinschalige bedrijvigheid in de urbane economie van onderontwikkelde landen: dualistische gescheiden sektor of structureel verweven produktiewijze? Een kritiek*. Publikatie no. 30, Vakgroep Sociale Geografie van de Ontwikkelingslanden. Nijmegen: Geografisch en Planologisch Instituut, Katholieke Universiteit Nijmegen, marzo de 1982.
- 1983 "Strijd om het centrum van Ouagadougou: mechanismen en patronen van uitdrijving van de informele sektor." En: *Geografisch Tijdschrift*, Vol. XVII, no. 3, pp. 151-164.

Amin, S.

- 1974 *Accumulation on a World Scale. A Critique of the Theory of Underdevelopment, Volume I and II*. New York/London: Monthly Review Press, 1974.
- 1976a "Onderontwikkeling en afhankelijkheid in Zwart Afrika - hun historische oorsprong en hedendaagse vormen." En: S. Amin, T. Szentes, R. Marini y otros: *Imperialisme en Onderontwikkeling*. Sunschift no. 104, pp. 29-53. Nijmegen: SUN, 1976.
- 1976b "Akkumulatie en ontwikkeling in de hedendaagse wereld - een theoretisch model. De overgangsproblematiek." En: S. Amin, T. Szentes, R. Marini y otros: *Imperialisme en Onderontwikkeling*. Sunschift no. 104, pp. 57-79. Nijmegen: SUN, 1976.

Anderson, D.

- 1982 "Small Industry in Developing Countries: A Discussion of Issues." En: *World Development*, Vol. 10, no. 11, pp. 913-948, 1982.

ANICS (Asociación Nicaragüense de Científicos Sociales)

- 1982 *Estado y Clases Sociales en Nicaragua*. Managua: ANICS, Colección Blas Real Espinales, 1982.

Armstrong, W.R. & T.G. McGee

- 1976 "Revolutionaire verandering en de stad in de Derde Wereld: een stedelijke involutietheorie." En: G.A. de Bruijne, J. Hardeman & J.J.F. Heins (eds): *Perspectief op Ontwikkeling?*. pp. 115-133. Romen-Bussum: Unieboek, 1976.

Ashe, J.

- 1983 "How to Assist the Smallest Scale Economic Activities of the Urban Poor: Some Recommendations." En: *A Society for International Development: Prospectus 1984*, pp. 91-99. Duke Press Policy Studies. North Carolina, Durham: Ann Mattis, 1983.

- Baltodano, G., E. Baumeister, M.A. Jackman, M. Membreno & L. Murillo
1983 *El Subsistema del Algodón en Nicaragua*. Managua: Instituto Nicaraguense de Investigaciones Económicas y Sociales (INIES)/CRIES, 1983.
- Bauer Paíz, A., S. Bodenheimer, X. Gorostiaga, D. Tobis, E. Torres Rivas, V. Quintana Díaz
1981 *La Inversión Extranjera en Centroamérica*. San Jose, Costa Rica: Editorial Universitaria Centroamericana (EDUCA), 1981.
- Baumeister, E. & O. Neira Cuadra
1986 "The Making of a Mixed Economy: Class Struggle and State Policy in the Nicaragua Transition." En: R.R. Fagen, C.D. Deere & J.L. Coraggio (eds.): *Transition and Development. Problems of Third World Socialism*, pp. 171-191. Nueva York: Monthly Review Press, 1986.
- BCN (Banco Central de Nicaragua)
1971 *Informe Anual 1971*. Managua: BCN, 1971.
1972a *Producto Interno Bruto, cifras revisadas*. Managua: BCN, 18 de mayo de 1972.
1972b *Informe Anual 1971*. Managua: BCN, marzo de 1972.
1972c *Directorio Industrial de Nicaragua 1972*. Managua: Departamento de Estudios Economicos, BCN, 1972.
1974a *Informe Anual 1974*. Managua: BCN, 1974.
1974b *Programa Industrial 1975-1979*. Managua: BCN, junio de 1974.
1974 *Anuario Estadístico año 1974*. Managua: BCN, 1974.
1975 *Industria Manufacturera: Indicadores básicos del primer trimestre de 1973, 1974 y 1975 y perspectivas para el año 1975*. Managua. Departamento de Estudios Economicos/División de Industria e Integración, BCN, 1975.
1976 *Situación de la Artesanía Nicaraguense*. Managua: Division Industrial/Departamento de Investigaciones Tecnológicas, BCN, 1976.
1979a *Estadísticas Básicas del Sector Industrial 1960-1977*. Managua: BCN, 1979.
1979b *Evaluación de los daños en el sector industrial y sus necesidades de financiamiento inmediato*. Managua: Departamento de Estadísticas Economicas, BCN, septiembre de 1979.
1979c *Indicadores Economicos, Vol. V, números 1 y 2*. Managua: BCN, diciembre de 1979.
- Beneria, L. & G. Sen
1982 "Ongelijkheid op basis van klasse en sexe en de rol van vrouwen in economische ontwikkeling." En: *Derde Wereld*, Vol. 1, no. 4, pp. 55-75. Nijmegen: octubre de 1982.
- Bettelheim, C.
1972 "Appendix 1. Theoretical Comments." En: A. Emmanuel: *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*, pp. 271-322. New York/London: Monthly Review Press, 1972.
- Bienefeld, M.A.
1975 "The informal sector and peripheral capitalism. The case of Tanzania." En: *Bulletin of the Institute of Development Studies*, Vol. 6, no. 3, pp. 53-73, 1975.
1981 "The informal sector and women's oppression." En: *Bulletin of the Institute of Development Studies*, Vol. 12, no. 3, pp. 8-13, 1981.
- Black, G.
1981 *Triumph of the people. The Sandinista Revolution in Nicaragua*. London: Zed Press, 1981.
- Blalock, H.M.
1966 *Estadística Social*. México: Fondo de Cultura Económica, 1966.

Boeke, J.H.

1947 *Indische Economie, Boek I: De theorie der Indische Economie*. Haarlem: Tjeenk Willink, 1947.

Boserup, E.

1970 *Woman's Role in Economic Development*. New York: St. Martin's Press, 1970.

Bours, J. & J. Triepels

1985 *Produktiekoöperaties en -kollektieven in de textiel- en kledingsektor in Nicaragua*. Doctoraalscriptie Sociale Geografie. Nijmegen: Geografisch en Planologisch Instituut, Katholieke Universiteit Nijmegen, juni 1985.

Bradby, B.

1980 "The destruction of natural economy." En: H. Wolpe (ed.): *The Articulation of Modes of Production*, pp. 93-127. London: Routledge & Kegan Paul, 1980.

Breman, J.

1976 *Een dualistisch arbeidsbestel?. Een kritische beschouwing van het begrip "de informele sector"*. Rotterdam: Van Gennep, 1976.

Bromley, R.

1979 "Introduction - The urban informal sector: why is it worth discussing?." En: R. Bromley (ed.): *The Urban Informal Sector: Critical Perspectives on Employment and Housing Policies*, pp. 1033-1039. Oxford: Pergamon Press, 1979.

1982 "Working in the streets: survival strategy, necessity or unavoidable evil?." En: A. Gilbert, J.E. Hardoy & R. Ramirez (eds.): *Urbanization in Contemporary Latin America: Critical Approaches to the Analysis of Urban Issues*, pp. 59-77. Chichester: John Wiley & Sons, 1982.

Bromley, R. (ed.)

1985 *Planning for small enterprises in Third World cities*. Oxford: Pergamon Press, 1985.

Bromley, R. & C. Gerry

1979 "Who are the Casual Poor?." En: R. Bromley & C. Gerry (eds.): *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, pp. 3-23. Chichester: John Wiley & Sons, 1979.

Brown, M. B.

1974 *The Economics of Imperialism*. Harmondsworth: Penguin, 1974.

Brundenius, C.

1985 *Estrategia del Desarrollo Industrial en Nicaragua, 1979-1984*. Cuaderno de Pensamiento Propio. Managua: Instituto Nicaragüense de Investigaciones Económicas y Sociales (INIES), enero de 1985.

Bulmer-Thomas, V.

1983 "Economic development over the long run: Central America since 1920". En: *Journal of Latin American Studies*, Vol. 15, part 2, pp. 269-294.

1984 "Central America in the Inter-War Period." En: R. Thorp (ed.): *Latin America in the 1930s. The Role of the Periphery in World Crisis*, pp. 279-314. Oxford: MacMillan, 1984.

Burnett, D. & K. Post

1977 *Urban employment in underdeveloped capitalism: some notes towards a general analytical frame*. The Hague: Institute of Social Studies (ISS), 1977.

Cardoso, C.F.S.

1974 "Severo Martínez Peleaz y el Carácter del Régimen Colonial." En: C. S. Assadourian y otros: *Modos de Producción en América Latina*, pp. 83-110. Córdoba: Ediciones Pasado y Presente, 1974.

Carr, E.H. & R.W. Davies

1980 *Historia de la Rusia Soviética. Bases de una economía planificada (1926-1929), Volumen I, parte 2*. Madrid: Alianza Editorial, 1980.

Castells, M.

1981 *Crisis Urbana y Cambio Social*. Mexico: Siglo XXI Editores, 1981.

CEPAL (Comision Economica para America Latina)

1965 *El proceso de industrializacion para America Latina*. Nueva York: CEPAL, Naciones Unidas, diciembre de 1965.

1966 *Analisis y proyecciones del desarrollo economico: IX, El desarrollo económico de Nicaragua*. Nueva York: CEPAL, Naciones Unidas, noviembre de 1966.

1968 *El desarrollo de la economia de Nicaragua y la situación comparativa del pais en el Mercado Comun Centroamericano*. Version preliminar. México: CEPAL, Naciones Unidas, octubre de 1968.

1983 *Industrializacion en Centroamerica 1960-1980*. Mexico: CEPAL, Naciones Unidas, septiembre de 1983.

1984 *Centroamerica: Evaluacion de sus economias en 1983. "Nicaragua"*. Version preliminar. Mexico: CEPAL, Naciones Unidas, marzo de 1984.

1985 *Notas para el Estudio Economico de America Latina y el Caribe, 1984, "Nicaragua"*. Mexico: CEPAL, Naciones Unidas, julio de 1985.

1987 *Notas para el Estudio Economico de America Latina y el Caribe, 1986, "Nicaragua"*, version preliminar. Mexico: CEPAL, Naciones Unidas, 29 de junio de 1987.

Chamorro, A. & V. FitzGerald

1987 "Las cooperativas en el proyecto de transicion en Nicaragua." En: *Encuentro*, no. 30, pp. 21-45, 1987.

CIERA (Centro de Investigaciones y Estudios de la Reforma Agraria)

1984 *Managua es Nicaragua: El impacto de la capital en el sistema alimentario nacional*. Informe final proyecto CIERA/UNRISD. Managua: CIERA, octubre de 1984.

CIERA/PAN/CIDA

1984 *La Estrategia Alimentaria en Nicaragua*. Managua: CIERA/PAN/CIDA, 1984.

CINASE (Centro de Investigacion y Asesoría Socio-Económica)

1978 *Encuesta del sector informal 1978*. Managua: CINASE, 1978.

1986 *Caracteristicas de las empresas del sector informal*. Informe preliminar. Managua: CINASE, 1986.

CNE (Consejo Nacional de Economía)

1965 *Estudio del desarrollo industrial de Nicaragua 1950-1962*. Managua: Oficina de Planificación, CNE, agosto de 1965.

1968 *Estadísticas del desarrollo industrial de Nicaragua 1960-1967*. Managua: Oficina de Planificación, CNE, abril de 1968.

Cohen Orantes, I.

1972 *Regional Integration in Central America*. Massachusetts/Toronto/London: Lexington Books, 1972.

Conroy, M.E.

1984 "False Polarisation?. Differing perspectives on the economic strategies of post-revolutionary Nicaragua." En: *Third World Quarterly*, vol. 6, no. 4, octubre de 1984.

1985 "External Dependence, External Assistance, and Economic Aggression Against Nicaragua." En *Latin America Perspectives*, Vol. 12, no. 2, pp. 39-67, 1985.

Coraggio, J.L.

1983 *Posibilidades y limites de la politica económica en los procesos de transición: el caso de Nicaragua (1979-1983)*. Ponencia para el Workshop del CEDLA "The state and the new social movements in Latin America". Amsterdam: Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos (CEDLA), 1983.

- 1986 "Economics and Politics in the Transition to Socialism: Reflections on the Nicaragua Experience." En: R.R. Fagen, C.D. Deere & J.L. Coraggio (eds.): *Transition and Development Problems of Third World Socialism*, pp. 143-170. Nueva York: Monthly Review Press, 1986.
- Cueva, A.
1979 *De ontwikkeling van het kapitalisme in Latijnsamerika, een poging tot historische interpretatie*. Amersfoort: De Horstink, 1979.
- Davies, R.
1979 "Informal sector or subordinate mode of production?. A model." En: R. Bromley & C. Gerry (eds.): *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, pp. 87-104. Chicester. John Wiley & Sons, 1979.
- Deighton, J., R. Horsley, S. Stewart & C. Cain
1983 *Sweet Ramparts. Women in Revolutionary Nicaragua*. London: War on Want/Nicaragua Solidarity Campaign, 1983.
- Dijk, M.P. van
1980 *De informele sector van Ouagadougou en Dakar. Ontwikkelingsmogelijkheden van kleine bedrijven in twee Westafrikaanse hoofdsteden*. Academisch Proefschrift. Amsterdam: Vrije Universiteit, 1980.
- 1985 "Informaliserings- en formaliseringsprocessen in Indonesie: Naar een andere benadering van de 'informele sector'." En: P. van Gelder & T. Crump (eds.): *De Informele Sector in de landen van de Derde Wereld: Essays over Nicaragua, Suriname, Mexico, Kameroen en Indonesië*, pp. 165-191. Werkgroep AWIC/Vakgroep CANSA. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam, julio de 1985.
- 1986 *Ervaringen met beleid, programma's en projecten ten behoeve van de informele sector in Derde Wereldlanden*. Paper voor de studiedag over "de informele sector in de Derde Wereld" aan de Universiteit van Amsterdam. Amsterdam: mayo de 1986.
- Dijkstra, G.
1987a *La industria en la economía mixta de Nicaragua* Cuadernos de Pensamiento Propio. Managua: Coordinadora Regional de Investigaciones Economicas y Sociales (CRIES), septiembre de 1987.
- 1987b *Industrialization in a Mixed Economic Order. A System-comparative Study of the Industrialization Policy of Nicaragua*. Dissertation. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen, noviembre de 1987.
- 1987c "Staatsinvesteringen." En: *Fuente*, maandblad over Nicaragua, diciembre de 1987, pp. 14-17.
- Dijkstra, G. & A. Laenen
1986 "Zes jaar Sandinistische economische politiek." En: *Nicaragua: de erfenis van Sandino, een balans van zeven jaar revolutie*. Anti-Imperialisme Cahier no. 17, pp. 37-57. Nijmegen: Stichting Derde Wereld Publikaties, 1986.
- Dijkstra, G., T. van Hees & M. Krop
1983 "Nicaragua: revolutie en mensenrechten." En: *Socialisme en Democratie*, no. 11, pp. 3-11. Deventer: Wiarda Beckman Stichting/Kluwer, 1983.
- DNEC (Direccion Nacional de Estadisticas y Censos)
1953 *Censo Industrial de Nicaragua, año 1953*. Managua: DNEC, 1953.
- 1964 *Censo Industrial de Nicaragua, año 1964*. Managua: DNEC, 1964.
- 1967 *Censos Nacionales 1963, Población Vol. V*. Managua: DNEC, agosto de 1967.
- Dobb, M., R. Hilton, P.M. Sweezy & H.K. Takahashi
1967 *The Transition from Feudalism to Capitalism*. New York: Science & Society, 1967.

- Dooren, P.J. van
1978 *Coöperaties voor Ontwikkelingslanden*. Muiderberg: Coutinho, 1978.
- Downs, C. & F. Kusnetzoff
1982 "The changing role of local government in the Nicaraguan Revolution." En: *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 6, no. 4, pp. 533-548, diciembre de 1982.
- Dülfer, E.
1974 *Operational efficiency of agricultural cooperatives in developing countries*. FAO Agricultural Development Paper no. 96. Roma: FAO, 1974.
- Dulfer, E. (ed.)
1975 *Zur Krise der Genossenschaften in der Entwicklungspolitik*. Göttingen, 1975.
- Elkan, W.
1987 *Policy for small-scale industry: a critique. Background paper for the 1987 World Development Report*. London: Brunel University of West London, 1987.
- Equipo Interdisciplinario Latinoamericano
1983 *Teoría y práctica revolucionarias en Nicaragua*. Managua: Ediciones Contemporáneas, 1983.
- Fei, J.C.H. & G. Ranis
1964 *Development of the Labour Surplus Economy: Theory and Policy*. Homewood: Irwin, 1964.
- FIDA (Fondo Internacional de Desarrollo Agrario)
1980 *Informe de la Misión Especial de Programacion a Nicaragua*. Roma: Fondo Internacional de Desarrollo Agrario, octubre de 1980.
- FitzGerald, E.V.K.
1982 "The economics of the revolution." En: T.W. Walker (ed): *Nicaragua in Revolution*, pp. 203-221. New York: Preager Publishers, 1982.
1983 *Acumulacion planificada y distribucion del ingreso en pequeñas economías socialistas periféricas*. Managua: INIES/CRIES, 1983.
1985a *Una evaluación del costo económico de la agresión del gobierno estadounidense contra el pueblo de Nicaragua*. Ponencia para el Congreso de la "Latin America Studies Asociation", Albuquerque, Estados Unidos, abril de 1985.
1985b *La economía nacional en 1985. La transición como coyuntura*. Ponencia para el IV Congreso de la Asociación Nicaraguense de Ciencias Sociales (ANICS). Managua, agosto de 1985.
1986 "Notes on the Analysis of the Small Underdeveloped Economy in Transition." En: R.R. Fagen, C.D. Deere & J.L. Coraggio (eds.): *Transition and Development. Problems of Third World Socialism*, pp. 28-53. Nueva York: Monthly Review Press, 1986.
- FNI (Fondo Nicaragüense de Inversiones)
1986 *Análisis del Proceso Inversionista Nicaraguense, de 1979 a 1985*. Documento preliminar. Managua: FNI, 1986.
- Foster-Carter, A.
1978 "The modes of production controversy." En: *New Left Review*, no. 107, pp. 47-77, enero/febrero 1978.
- Foster, G.M., T. Scudder, E. Colson & R.V. Kemper (eds.)
1979 *Long-Term Field Research in Social Anthropology*. New York: Academic Press, 1979.
- Franco, S.D. de
1979 *Employment and the urban informal sector: the case of Managua*. Dissertation. Madison: University of Wisconsin-Madison, 1979.

Frank, A.G.

1967 *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*. New York: Monthly Review Press, 1967.

Garbett, G.K.

1967 "The restudy as a technique for the examination of social change." En: P.C.W. Gutkind & D.G. Jongmans (eds.): *Anthropologisis in the field*, pp. 116-132. Assen: Van Gorcum, 1967.

Geertz, C.

1963 *Peddlers and Princes: Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns*. Chicago: University of Chicago Press, 1963.

Gelder, P. van

1984 *Werken onder de Boom. Dynamiek en informele sektor: de situatie in Groot-Paramaribo, Suriname*. Academisch Proefschrift. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam, 1984.

Gerold-Scheepers, G. & W. van Binsbergen

1978 "Marxist and non-Marxist approaches to migration in tropical Africa." En: W.M.J. van Binsbergen & H A. Meilink (eds.): *Migration and the transformation of modern African society*, pp. 21-35. Leiden: Afrika Studiecentrum, 1978.

Gerry, C.

1974 *Petty production and the urban economy: a case study of Dakar*. World Employment Programme, working paper no. 8. Geneva: International Labour Office, 1974.

1979a "Small-scale manufacturing and repairs in Dakar: a survey of market relations within the urban economy." En: R. Bromley & C. Gerry (eds.): *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, pp. 229-250. Chichester. John Wiley & Sons, 1979.

1979b "Petty Production and Capitalist Production in Dakar: the Crisis of the Self-Employed." En: R. Bromley (ed.): *The Urban Informal Sector: Critical Perspectives on Employment and Housing Policies*, pp. 1147-1160. Oxford: Pergamon Press, 1979.

1980 "Petite Production Marchande ou 'Salariat Deguise'?. Quelques Réflexions." En: *Revue Tiers Monde*, Vol. XXI, no. 82, pp. 387-403, abril-junio 1980.

Gluckman, M.

1961 "Ethnographic data in British social anthropology." En: *The Sociological Review*, Vol. 9, no. 1, pp. 5-17, 1961.

Groot, J.P. de & R. Ruben

1982 *Politieke Economie van de Transitie-Strategie in Nicaragua*. Research-memorandum no. 10. Amsterdam: Economische Fakuliteit, Vrije Universiteit, mayo de 1982.

Guadamuz C., D. & F. Toledo G.

1975 *Nicaragua post-terremoto en el Mercado Comun Centroamericano con énfasis en el sector industrial*. Monografía. Managua: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, agosto de 1975.

Gutierrez Mayorga, G.

1978 "El Reformismo Artesanal en el Movimiento Obrero Nicaragüense (1931-1960)." En: *Revista del Pensamiento Centroamericano*, no. 159, pp. 2-21. Managua: Centro de Investigaciones y Actividades Culturales, 1978.

Haan, A. de

1987 *El sector informal urbano en la economía mixta de Nicaragua*. Amsterdam: Institute for Socio Economic Studies of Developing Countries, junio de 1987.

Haan, H.C.

- 1985 *Empleo e ingresos en los sectores no formales en el área urbana de Nicaragua*. Informe para el Ministerio de Planificación, agosto de 1985, no publicada.

Haggblade, S., C. Liedholm & D. Meade

- 1986 *The effect of policy and policy reforms on non-agricultural enterprises and employment in developing countries: a review of past experiences*. MSU International Development Paper, no. 27. East Lansing: Department of Agricultural Economics, Michigan State University, 1986.

Harper, M.

- 1985 "Why should we try to help small enterprises?." En: R. Bromley (ed.): *Planning for small enterprises in Third World cities*, pp. 15-19. Oxford: Pergamon Press, 1985.

Harris, J.R. & M.P. Todaro

- 1970 "Migration, unemployment and development: a two-sector analysis." En: *The American Economic Review*, Vol. LIX, 1970.

Harrod, J.

- 1980 *Informal Sector and Urban Masses: A Social Relations of Production Approach*. Discussion paper. The Hague: Institute of Social Studies, 1980.

Hart, K.

- 1973 "Informal income opportunities and urban employment in Ghana." En: *Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, no. 1, pp. 61-89, 1973.

Hees, T. van

- 1983 "Reagans financiële oorlog tegen Midden-Amerika." En: *Derde Wereld*, Vol. 2, no. 1-2, pp. 150-157. Nijmegen: julio de 1983.

Hees, T. van, & T. van Toor

- 1982 "Nicaragua." En: *Socialisme in de Derde Wereld*, Anti-Imperialisme Cahier, no. 11, pp. 110-142. Nijmegen: Stichting Imperialisme en Onderontwikkeling, 1982.

Hendriks, P.

- 1986 *De Relationele Definitie van Begrippen*. Academisch Proefschrift. Nijmegen: Geografisch en Planologisch Instituut, Katholieke Universiteit Nijmegen, 1986.

Hindess, B. & P.Q. Hirst

- 1975 *Pre-Capitalist Modes of Production*. London/Boston: Routledge & Kegan Paul, 1975.

Hirschman, A.O.

- 1968 "The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America." En: *The Quarterly Journal of Economics*, febrero 1968, pp. 1-32.

Hoselitz, B.F.

- 1959 "Small industry in underdeveloped countries." En: *Journal of Economic History*, Vol. 19, reimprimido en: I. Livingstone (ed.): *Development Economics and Policy: Readings*. London: Allen and Unwin, 1980.

Hugon, P.

- 1980a "Dualisme Sectoriel ou Soumission des Formes de Production au Capital. Peut-on dépasser le débat?." En: *Revue Tiers Monde*, Vol. XXI, no. 82, pp. 235-259, abril-junio, 1980.

- 1980b "Les Petites Activités Marchandes dans les Espaces Urbains Africains. (Essai de Typologie)." En: *Revue Tiers Monde*, Vol. XXI, no. 82, pp. 405-426, abril-junio, 1980.

IHC (Instituto Histórico Centroamericano)

- 1986 "Crisis económica; cómo sobrevive Managua. En: *Envío*, no. 66, diciembre de 1986, pp. 21-41. Managua: Instituto Histórico Centroamericano, diciembre de 1986.

Ikonikoff, M. & S. Sigal

- 1980 "Armée de Reserve, Marginalité et Secteur Informel." En: *Revue Tiers Monde*, Vol. XXI, no. 82, pp. 427-434, abril-junio 1980.

ILO (International Labour Office)

- 1972 *Employment, incomes and equality, a strategy for increasing productive employment in Kenya*. Geneve: ILO, 1972.

INCAE (Instituto Centroamericano de Administración de Empresas)

- 1978 *Análisis de los Recursos Humanos en las Zonas Urbanas de Nicaragua. Tomo I y II*. Managua: Division de Consultoria, INCAE, julio de 1978

INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

- 1981 *Indicadores Socio-Económicos 1970-1980*. Managua: INEC, 1981.
 1983a *Encuesta de Hogares Urbanos de Nicaragua 1981*. Managua: INEC, 1983.
 1983b *Encuesta de Hogares Urbanos de Nicaragua 1982*. Managua: INEC, 1983.
 1983c *Anuario Estadístico de Nicaragua 1982*. Managua: INEC, 1983.
 1984a *Encuesta Anual de la Pequeña Industria 1982*. Managua: INEC, enero de 1984.
 1984b *Anuario Estadístico de Nicaragua 1983*. Managua: INEC, octubre de 1984.
 1984c *Anuario de Comercio Exterior 1983*. Managua: INEC, noviembre de 1984.
 1985a *Nicaragua en Cifras 1984*. Managua: INEC, 1985.
 1985b *Encuesta Anual de la Pequeña Industria 1983*. (no publicada), julio de 1985.
 1985c *Encuesta de Hogares Urbanos de Nicaragua 1983*. (no publicada), 1985.
 1986a *Anuario Estadístico de Nicaragua 1985*. Managua: INEC, 1986.
 1986b *ESDENIC 1985*. Cifras preliminares. Managua: INEC, 1986.

Inforpress Centroamericano

- 1987 *Centro America 1987*. Guatemala: Inforpress Centroamericano, mayo de 1987.

INIES (Instituto Nicaraguense de Investigaciones Economicas y Sociales)

- 1984 *Una Aproximación al Sector Informal Urbano de Nicaragua*. Managua: INIES, diciembre de 1984.

Irvin, G.

- 1983 "Nicaragua: establishing the state as the centre of accumulation." En: *Cambridge Journal of Economics*, no. 7, pp. 125-139, 1983

Jacobs, K.

- 1984 *Industrial development and trade in revolutionary Nicaragua*. Afro-American Studies no. 199. University of California, diciembre 1984.

Janssen, R.

- 1978 *"Wij hebben zelfs geen recht op de stad". Vogelvlrij wonen in Bogotá*. Amsterdam: Ekologische Uitgeverij, 1978.

JGRN (Junta de Gobierno de Reconstrucción Nacional)

- 1980 *Ley provisional para el estímulo, rehabilitación y protección de la pequeña producción industrial y artesanal*. Managua: La Gaceta, 29 de abril de 1980.

Jofré Almarza, J.H.

- 1985a *Asistencia de Emergencia a la Pequeña Industria Nicaraguense. Informe-Técnico: Pequeñas Panaderías*. Versión preliminar para la ONUDI, julio de 1985.
 1985b *Asistencia de Emergencia a la Pequeña Industria Nicaraguense. Informe Final*. Versión preliminar para la ONUDI, septiembre de 1985.

Jung, H.

- 1979 "Behind the Nicaraguan Revolution." En: *New Left Review*, no. 117, pp. 69-89, septiembre/octubre 1979.

Kaufman, A

1962 *Small-Scale Industry in the Soviet Union*. Occasional Paper no. 80. Nueva York: National Bureau of Economic Research, 1962.

Kitching, G.N.

1977 "Modes of production and Kenyan dependency." En: *The Review of African Political Economy*, no. 8., pp. 56-74, London, 1977.

Klomp Bueters, R.

1980 *Handel en Wandel in Ouagadougou*. Doctoraalscriptie Sociale Geografie. Nijmegen: Katholieke Universiteit, 1980.

Kowarick, M.

1979 "Capitalism and Urban Marginality in Brazil." En: R. Bromley & C. Gerry (eds.): *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, pp. 69-85. Chichester: John Wiley & Sons, 1979.

Kritz, E. & J. Ramos

1976 "The measurement of urban unemployment. A report on three experimental surveys." En: *International Labour Review*, Vol. 113, no. 1, pp. 115-127, enero-febrero 1976.

Laclau, E.

1971 "Feudalism and Capitalism in Latin America." En: *New Left Review*, no. 67, pp. 19-37, mayo/junio, 1971.

Laenen, A.

1982 *Kleine warenproductie in Nicaragua*. Publicatie no. 36, Vakgroep Sociale Geografie van de Ontwikkelingslanden. Nijmegen: Geografisch en Planologisch Instituut, Katholieke Universiteit Nijmegen, octubre de 1982.

1985a *Desarrollo Histórico del Sector Industrial y de la Pequeña Industria y Artesanía en Nicaragua antes de la Revolución*. Managua: Instituto Nicaraguense de Investigaciones Económicas y Sociales (INIES), febrero de 1985.

1985b *Cooperativas de Servicio en la Rama Textil-Vestuario*. Version preliminar. Managua: Instituto Nicaraguense de Investigaciones Económicas y Sociales (INIES), julio de 1985.

1985c "Dynamiek van ambachtelijke en kleine industriële productie in Nicaragua." En: P. van Gelder & T. Crump (eds.): *De Informele Sector in de landen van de Derde Wereld: Essays over Nicaragua, Suriname, Mexico, Kameroen en Indonesië*, pp. 30-80. Werkgroep AWIC/Vakgroep CANSA. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam, julio de 1985.

1985d *Estado y cooperativismo en la pequeña industria en Nicaragua*. Ponencia para el IV Congreso de la Asociación Nicaraguense de Ciencias Sociales (ANICS). Managua: Instituto Nicaraguense de Investigaciones Económicas y Sociales (INIES), agosto de 1985.

1986 *Staat en kleine industrie in Nicaragua. Koöperatievorming na de Revolutie*. Paper voor de studiedag over "de informele sector in de Derde Wereld", mei 1986, Universiteit van Amsterdam. Nijmegen: Geografisch en Planologisch Instituut, Katholieke Universiteit Nijmegen, abril de 1986.

1988 *Dynamics and Transformation of the Small Industry in Nicaragua*. Publicatie no. 48, Vakgroep Sociale Geografie van Ontwikkelingsgebieden. Nijmegen: Geografisch en Planologisch Instituut, Katholieke Universiteit Nijmegen, julio de 1988.

Laenen, A., J. Bours & J. Triepels

1983 *Caracterización de la Pequeña Industria de Vestuario*. Managua: Dirección de Planificación, Ministerio de Industria, septiembre de 1983.

Laino, D.

1983 *El general comerciante*. Edición del Exilio: Ediciones Cerro Cora, 1983.

LeBrun, O. & C. Gerry

- 1975 "Petty Producers and Capitalism." En: *Review of African Political Economy*, no. 3, pp. 20-32, 1975.

Lewis, O.

- 1953 "Controls and Experiments in Field Work." En: A.L. Kroeber (ed.): *Anthropology Today*, pp. 452-475. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- 1966 "The Culture of Poverty." En: *Scientific American*, no. 215, pp. 19-25, 1966.

Lewis, W.A.

- 1954 "Economic development with unlimited supplies of labour." En: *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 22, no. 2, pp. 139-191, mayo de 1954.

Leys, C.

- 1975 *Underdevelopment in Kenya. The Political Economy of Neo-Colonialism 1964-1971*. London: Heinemann, 1975.

Little, I.M.D.

- 1987 "Small manufacturing enterprises in developing countries." En: *The World Bank Economic Review*, Vol. 1, no. 2, pp. 203-235, enero de 1987.

Long, N. & P. Richardson

- 1978 "Informal sector, petty commodity production and the social relations of small-scale enterprise." En: J. Clammer (ed.): *The New Economic Anthropology*. London/Basingstoke: The MacMillan Press, 1978.

Lynch, F.

- 1976 *Field data collection in developing countries; experiences in Asia*. Seminar Report no. 10. New York: Agricultural Development Council, 1976.

MacEwen Scott, A.

- 1979 "Who are the Self-Employed?." En: R. Bromley & C. Gerry (eds.): *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, pp. 105-129. Chichester: John Wiley & Sons, 1979.

Marx, K.

- 1972 *Capital: Volume Two*. London: Lawrence and Wishart, 1972.
- 1974 *Introducción General a la Crítica de la Economía Política (1857)*. Buenos Aires: Ediciones de Pasado y Presente, 1974.
- 1978 *Het Kapitaal. Een kritische beschouwing over de economie. Deel I. Het produktieproces van het kapitaal*. Bussum: De Haan, 1978.

Matute Ruiz, E.

- 1974 *Nicaragua: Impacto Social de la Industrialización 1970-1974*. Programa Centroamericano de Ciencias Sociales, Serie Análisis Económico no. 5. San José, Costa Rica: CSUCA, 1974.

Mayorga, F. J.

- 1971 *Sector Industrial: Salarios y Empleo 1950-1969*. Monografía de graduación. Managua: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, abril de 1971.

Mazumbar, D.

- 1975 *The Urban Informal Sector*. World Bank Staff Working Paper no. 211. Washington: World Bank, 1975.

McGee, T.C.

- 1971 *The urbanization process in the Third World: Explorations in search of a theory*. London: Bell and Sons, 1971.
- 1977 "The Persistence of the Proto-Proletariat: Occupational Structures and Planning of the Future of Third World Cities." En: J. Abu-Lughod & R. Hay (eds.): *Third World Urbanization*, pp. 257-270. Chicago: Maaroufa Press, 1977.

- 1979a "Conservation and Dissolution in the Third World City: The "Shanty Town" as an Element of Conservation." En: *Development and Change*, Vol. 10, pp. 1-22, 1979.
- 1979b "The Poverty Syndrome: Making out in the Southeast Asian City. En: R. Bromley & C. Gerry (eds.): *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, pp. 45-68. Chicester: John Wiley & Sons, 1979.
- McLean, M.
- 1979 "The Computerisation of Social Research." En: J.Irvine, I. Miles & J. Evans (eds.): *Demystifying Social Statistics*, pp. 257-267. London: Pluto Press, 1979.
- Medal, J.L.
- 1985 *La Revolución Nicaraguense: Balance Económico y Alternativas Futuras*. Managua: Centro de Investigacion y Asesoría Socio-Económica (CINASE), Ediciones Nicaragua Hoy, agosto de 1985.
- MIND (Ministerio de Industria)
- 1980a *Programa de Colectivos de Produccion, Manual de funciones internas*. Managua: MIND, 1980.
- 1980b *Controles Internos - Colectivos de Produccion*. Managua: MIND, 1980.
- 1981a *Diagnostico del Subsector de la Pequeña Industria en 1980*. Managua: MIND, 1981.
- 1981b *El Cooperativismo en el Proceso Revolucionario*. Managua: MIND, 1981.
- 1982 *Estrategia para el Desarrollo Industrial*. Managua. Dirección de Planificación, MIND, abril de 1982.
- 1982a *La Industria Textil. Sus Características y Perspectivas*. Managua: MIND, octubre de 1982.
- 1982b *Lineamientos para una Estrategia de Desarrollo de la Pequeña Industria*. Managua: Dirección de Planificación, MIND, diciembre de 1982.
- 1983a *Problemática de la Pequeña Industria*. Managua: Dirección de Planificación, MIND, mayo de 1983.
- 1983b *Pequeña Industria: Evaluacion del primer semestre de 1983*. Managua: MIND, 1983.
- 1984 *Situacion de la Pequeña Industria y la Produccion Artesanal*. Managua: División General de Planificación, MIND, mayo de 1984.
- 1985a *Elementos de Estrategia y de Politicas para la Pequeña Industria*. Managua: MIND, abril 1985.
- 1985b *Lineamientos y Medidas de Politica*. Managua: División General de Planificación, MIND, abril de 1985.
- 1985c *Políticas y Programas de Accion para el Subsector de la Pequeña Industria Textil-Vestuario*. Managua: Rama Textil-Vestuario, MIND, mayo de 1985.
- 1985d *Programas de Racionalizacion de la Pequeña Industria*. Managua: Division General de Planificación, MIND, junio de 1985.
- 1985e *Sector Industrial: Evaluacion año 1984*. Managua: División General de Planificación, MIND, octubre de 1985.
- 1985f *Subsector de Pequeña Industria: Evaluacion enero-septiembre 1985*. Managua. Managua: Division General de Planificación, MIND, octubre de 1985.
- 1986a *La Pequeña Industria en Cuba* Managua: Division General de Planificación, MIND, enero de 1986.
- 1986b *Evaluacion I trimestre 1986* Managua: MIND, 1986
- MIND/MITRAB (Ministerio de Industria/Ministerio de Trabajo)
- 1982 *Situacion del Empleo en Pequeña Industria en 1982*. Managua: MIND/MITRAB, julio de 1982.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio

- 1972 *Estadísticas del Desarrollo Industrial de Nicaragua, 1965-1971*. Managua: Ministerio de Economía, Industria y Comercio, abril de 1972.

Ministerio del Trabajo

- 1967 *Resultados de la Encuesta Industrial de la Ciudad de Managua*. Departamento de Estudios Económicos, Ministerio del Trabajo, inédito.
- 1971 *Ley General de Cooperativas*. Managua: La Gaceta, Diario Oficial no. 164, 23 de julio de 1971.

MIPLAN (Ministerio de Planificación)

- 1980 *Programa de Reactivación Económica en Beneficio del Pueblo*. (Plan 80). Managua: MIPLAN, 1980.
- 1981 *Programa Económico de Austeridad y Eficiencia*. (Plan 81). Managua: MIPLAN, 1981.
- 1983 *El Sector Informal: Un segmento del mercado de trabajo urbano en Nicaragua (algunas hipótesis de trabajo)*. Managua: Dirección de Planificación Global, MIPLAN, diciembre de 1983.

MITRAB (Ministerio de Trabajo)

- 1985 *Marco de Programación*. Managua: Dirección General de la Cooperación, Ministerio de Trabajo, 1985.

Molyneux, M.

- 1983 *Women and Socialism: The Revolution Betrayed?. The Case of Nicaragua*. Ponencia para el Workshop del Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos (CEDLA). Amsterdam: CEDLA, 1983.

Moser, C.

- 1979 "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development." En: R. Bromley (ed.): *The Urban Informal Sector: Critical Perspectives on Employment and Housing Policies*, pp. 1041-1064. Oxford: Pergamon Press, 1979.

Moser, C. & K. Young

- 1981 "Women of the working poor." En: *Bulletin of the Institute of Development Studies*, Vol. 12, no. 3, pp. 54-62, 1981.

Münckner, H.H.

- 1973 *Cooperative law as an instrument of state-sponsorship of cooperative societies*. Cooperative Information, no. 1, 1973.

National Reconstruction Government of Nicaragua

- 1983 *Economic Policy Guidelines 1983-1988*. Report for the Worldbank. Managua: septiembre 1983.

O'Connor, J.

- 1970 "The Meaning of Economic Imperialism." En: R.I. Rhodes (ed.): *Imperialism and Underdevelopment. A Reader*, pp. 101-150. New York: Monthly Review Press, 1970.

Oficina Ejecutiva de los Censos

- 1972 *Censos Nacionales 20 de abril 1971*. Tabulaciones preliminares, boletín no. 3. Managua: Oficina Ejecutiva de los Censos, abril de 1972.

Pausewang, S.

- 1973 *Methods and concepts of social research in a rural developing society*. München: Weltforum Verlag, 1973.

Perlman, J.

- 1976 *The myth of marginality*. Berkeley: University of California Press, 1976.

Poley, J. Ph.

- 1986 *Nicaragua*. Landendocumentatie no. 2. Koninklijk Instituut voor de Tropen. Den Haag: Staatsuitgeverij, 1986.

Portes, A.

- 1978 "The Informal Sector and the World Economy: Notes on the Structure of Subsidised Labour." En: *Bulletin of the Institute of Development*, Vol. 9, no. 4, pp. 35-40, junio de 1978.
- 1983 "The Informal Sector: Definition, Controversy, and Relation to National Development." En: *Review*, Vol. VII, no. 1, pp. 151-174, 1983.

PREALC (Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe)

- 1972 *Encuesta Experimental de Ocupación y Desocupación en barrios de Managua*. Managua: PREALC, julio de 1972.
- 1973 *Situación y Perspectivas del Empleo en Nicaragua, Tomo II*. Santiago, Chile: PREALC, Organización Internacional del Trabajo, octubre de 1973.
- 1982 *Mercado de trabajo en cifras, 1950-1980*. Santiago, Chile: PREALC, Organización Internacional del Trabajo, 1982.

Rey, P. Ph.

- 1971 *Colonialisme, Néo-colonialisme et Transition au Capitalisme*. Paris: Maspero, 1971.
- 1973 *Les Alliances de Classes*. Paris: Maspero, 1973.

Roberts, B.

- 1978 *Cities of peasants; the political economy of urbanization in the Third World; explorations in urban analysis*. London: Edward Arnold, 1978.

Rolloos, H.

- 1977 "Economie in de marge; de stedelijke informele sector in de ontwikkelingslanden." En: *Intermediair*, 8 de abril 1977, pp. 41-45.

Rosenthal, G.

- 1971 *El papel de la inversión extranjera privada en el desarrollo del Mercado Común Centroamericano*. Anteproyecto. Guatemala: 1971.
- 1975 "El papel de la inversión extranjera directa en el proceso de integración." En: E. Torres Rivas y otros: *Centroamérica hoy*. México: Siglo XXI Editores, 1975.

Ruben, R.

- 1986 "Landhervorming en agrarische ontwikkeling." En: *Nicaragua: de erfenis van Sandino, een balans van zeven jaar revolutie*. Anti-Imperialisme Cahier no. 17, pp. 59-73. Nijmegen: Stichting Derde Wereld Publikaties, 1986.

Ruben, R. (ed.)

- 1982 *The Transition Strategy of Nicaragua*. Research-memorandum no. 6. Amsterdam: Economische Fakulteit, Vrije Universiteit, marzo de 1982.

Ruccio, D.F. & L.H. Simon

- 1986 "Methodological Aspects of a Marxian Approach to Development: An Analysis of the Modes of Production School." En: *World Development*, Vol. 14, no. 2, pp. 211-222, 1986.

Santos, M.

- 1972 *Economic Development and Urbanization in Underdeveloped Countries. The Two Flow Systems of the Urban Economy and their Spatial Implications*. Paper. Universidad de Toronto, 1972.

Schmitz, H.

- 1982 "Growth Constraints on Small-scale Manufacturing in Developing Countries: A Critical Review." En: *World Development*, Vol. 10, no. 6, pp. 429-450, 1982.

Schumacher, E.F.

- 1974 *Small is Beautiful*. London: Abacus, 1974.

Secchi, C.

- 1985 "On the role of small and medium-sized enterprises in the improvement of the production structure of developing countries." En: *CEPAL Review*, no. 27. Chile: Comisión Económica para América Latina, Naciones Unidas, diciembre de 1985.

Seraev, S.

- 1981 *El Socialismo y las Cooperativas*. Moscú: Editorial Progreso, 1981.

Sethuraman, S.V.

- 1976 "The urban informal sector: concepts, measurement and policy." En: *International Labour Review*, Vol. 114, pp. 69-81, 1976.

Smagt, van der A.G.M.

- 1985 *Definiëren en Relateren in Sociaalwetenschappelijk Onderzoek*. Academisch Proefschrift. Nijmegen: Geografisch en Planologisch Instituut, Katholieke Universiteit Nijmegen, 1985.

Staley, E. & R. Morse

- 1965 *Modern Small-Scale Industry for Developing Countries*. New York: McGraw Hill, 1965.

Stark, O.

- 1982 "On Modelling the Informal Sector." En: *World Development*, Vol. 10, no. 5, pp. 413-416, 1982.

Steel, W.F. & Y. Takagi

- 1978 *The intermediate sector, unemployment and the employment-output conflict: a multisector model*. World Bank Staff Working paper no. 301. Washington: IBRD, 1978.

Swanborn, P.G.

- 1974 *Aspecten van Sociologisch Onderzoek*. Meppel: Boom, 1974.

Szentes, T.

- 1976 *The Political Economy of Underdevelopment*. Budapest: Akadémiai Kiadó, 1976.

Taylor, J.G.

- 1979 *From Modernization to Modes of Production. A Critique of the Sociologies of Development and Underdevelopment*. London/Basingstoke: The MacMillan Press, 1979.

Téfel, R.A.

- 1971 "Nicaragua: la economía de los pobres." En: *Aportes, Revista Trimestral de Ciencias Sociales*, no. 22, pp. 152-166. París: Instituto Latinoamericano de Relaciones Internacionales, 1971.

- 1976 *El Infierno de los Pobres: diagnóstico sociológico de los barrios marginales de Managua*. Managua: El Pez y la Serpiente, 1976.

Tennekes, J.

- 1975 "Marginaliteit, een discussie in de Chileense sociologie; welke rol speelde de sociologie in de recente geschiedenis van Chili?" En: *Intermediair*, 21 de noviembre 1975, pp. 33-41.

Teunissen, J.J.

- 1982 "Revolutionaire bankzaken." En: *Revolutie en Realisme*, pp. 30-38. Amsterdam/Utrecht: Transnational Institute & Nicaragua Komitee Nederland, 1982.

Todaro, M.P.

- 1977 *Economic development in the Third World: an introduction to problems and policies in a global perspective*. London/New York: Longman, 1977.

Tokman, V.

1977 *Dinamica del Mercado de Trabajo Urbano: el Sector Informal Urbano en America Latina*. Organizacion Internacional del Trabajo, trabajo ocasional no. 13, junio 1977.

1979a "An Exploration into the Nature of Informal-Formal Sector-Relationships." En: R. Bromley (ed.): *The Urban Informal Sector: Critical Perspectives on Employment and Housing Policies*, pp. 1065-1075. Oxford: Pergamon Press, 1979.

1979b "Competition between the informal and formal sectors in retailing: The case of Santiago" En: R. Bromley (ed.): *The Urban Informal Sector: Critical Perspectives on Employment and Housing Policies*, pp. 1187-1197. Oxford: Pergamon Press, 1979.

Toor, T. van

1986 "De erfenis van Somoza." En: *Nicaragua: de erfenis van Sandino, een balans van zeven jaar revolutie*. Anti-Imperialisme Cahier no. 17, pp. 13-36. Nijmegen: Stichting Derde Wereld Publikaties, 1986

Torres Rivas, E.

1971 *Interpretación del desarrollo social Centroamericano*. San Jose: EDUCA, 1971.

Vilas, C M.

1983 "Nicaragua: una transición diferente" En: *Revista Mexicana de Sociología*, vol. XLV, no. 3, pp. 935-979, julio/septiembre de 1983.

1985 *Nicaragua año V: Transformaciones y Tensiones en la Economía*. Managua, febrero de 1985.

Wallerstein, I.

1974 *The modern world-system, capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century*. New York: Academic Press, 1974.

Weeks, J.

1975 "Policies for expanding employment in the informal sector of developing economies." En: *International Labour Review*, Vol. 111, no. 1, pp. 1-13.

Werkgroep Vrouwen en Derde Wereld

1981 *De onzichtbare strijd van vrouwen in Nicaragua*. Wageningen: Werkgroep Vrouwen en Derde Wereld, 1981.

Wheelock Roman, J.

1979 *Imperialismo y Dictadura, crisis de una formación social*. Cuarta edición. Mexico: Siglo Veintiuno Editores, 1979.

1981 *Raíces Indígenas de la lucha anticolonialista en Nicaragua*. Managua: Editorial Nueva Nicaragua, 1981.

1983 *El gran desafío*. Entrevista por Marta Harnecker. Managua: Editorial Nueva Nicaragua, 1983.

Wheelock, J. & L. Carrión

1980 *Apuntes sobre el desarrollo Económico y Social de Nicaragua*. Managua: Secretaría Nacional de Propaganda y Educación Política del FSLN, 1980.

Wit, H. de

1980 "Koffie en oorspronkelijke accumulatie in Nicaragua. Historische voorwaarden voor de Somoza-diktatuur en de Sandinistische vrijheidsstrijd" En: *Carraibisch Forum*, Vol. 1, no. 2, pp. 30-55, mayo de 1980.

World Bank

1978 *Employment and Development of Small Enterprises*. Washington D.C.: World Bank, 1978.

Youngjohns, B.

1976 "Cooperative Organisation." En: Hunter, Bunting & Bottral (eds.): *Policy and Practice in Rural Development Proceedings of the Second International Seminar on Change in Agriculture. Reading 9-19*. London, septiembre de 1976.

Zee, H. van der

1979 *Het vraaggesprek als instrument bij praktijkonderzoek*. Meppel/Amsterdam: Boom, 1979.

Los siguientes periódicos y revistas:

Barricada

17 de octubre de 1983, 5 de enero de 1985, 8 de febrero de 1985; 9 de febrero de 1985; 11 de marzo de 1985; 30 de marzo de 1985; 10 de abril de 1985; 19 de junio de 1985.

END (El Nuevo Diario)

7 de marzo de 1985, 7 de octubre de 1985, 1 de abril de 1987, 2 de abril de 1987.

Envío

no. 45, marzo de 1985; no. 47, mayo de 1985; no. 51, septiembre de 1985; no. 52, octubre de 1985. Managua: Instituto Histórico Centroamericano, 1985.

Pensamiento Propio

no. 6-7, julio/agosto de 1983; no. 22, abril de 1985. Managua: boletín de información y análisis del INIES/CRIES.

Latin America Weekly Report

14 de febrero de 1986.

Newsweek

8 de noviembre de 1982, 29 de abril de 1985.

ANEXOS

Cuadro A1. Nicaragua: Tasa de crecimiento anual del Valor Bruto de Producción en el sector manufacturero por quinquenio, 1945-1975, 1975-1978, 1979 a 1983.

Rama	1945 - 1950	1950 - 1955	1955 - 1960	1960 - 1965	1965 - 1970	1970 - 1975
Alimentos	9.7	6.8	6.2	11.2	8.2	4.6
Bebidas	-0.1	14.9	-0.1	15.0	5.0	7.4
Tabaco	5.1	7.4	0.7	3.8	5.8	5.2
Textiles	8.0	39.0	-3.3	21.2	-0.8	8.0
Calzado y prendas de vestir	5.6	5.9	3.2	8.7	4.2	-4.6
Madera y corcho	8.3	17.1	-3.6	-0.7	13.0	11.6
Muebles	5.2	7.8	4.9	14.5	10.4	-1.6
Papel y productos de papel	-	-	-	37.6 ^a	10.3	14.0
Imprentas, edit. e ind. conexas	-4.2	7.4	-0.8	14.5	8.1	0.8
Cuero y sus prod.	8.0	5.2	4.4	6.6	9.8	-4.0
Productos de caucho	2.8	35.0	4.6	9.7	17.2	0.2
Substancias y prod. químicos	2.3	9.9	5.0	19.4	10.0	10.6
Productos derivados del petróleo	-	-	-	17.7 ^a	12.2	8.8
Minerales no metálicos	11.3	15.1	-0.3	14.7	13.4	10.6
Productos metálicos	-5.1	9.2	17.7	35.1	10.0	6.3
Maquinaria, artíc. elect. y no elect.	-	-	-	19.4	47.3	11.0
Equipo de transporte	14.9	23.0	11.5	32.2	24.5	12.7
Otras industrias	6.1	10.9	3.1	36.4	16.5	-2.2
Total	6.2	10.6	2.8	14.0	8.4	6.0

... continuación cuadro A1.

Rama	1975 - 1978	1979	1980	1981	1982	1983
Alimentos	5.1	-16.0	-0.3	3.4	7.6	-1.9
Bebidas	13.4	-20.0	47.5	-2.9	-12.0	8.9
Tabaco	8.1	-22.0	48.1	-3.5	-13.8	7.1
Textiles	-1.1	-37.3	-4.9	37.6	1.4	23.5
Calzado y prendas de vestir	-0.7	-43.3	132.0	10.0	-16.5	1.1
Madera y corcho	-6.9	-41.0	3.9	4.8	14.0	8.5
Muebles	10.8	-31.5	-9.3	5.4	-13.2	3.1
Papel y productos de papel	11.7	-40.3	-17.1	9.9	17.6	14.6
Imprentas, edit. e ind. conexas	-0.5	-26.6	50.5	11.7	3.2	11.2
Cuero y sus prod.	2.9	-10.0	7.3	-19.9	7.9	-14.1
Productos de caucho	5.9	-25.2	149.4	5.8	2.5	-12.3
Substancias y prod. químicos	4.8	-32.3	9.4	-3.5	-12.0	14.5
Productos derivados del petróleo	1.3	-29.4	45.1	12.2	15.0	10.3
Minerales no metálicos	0.7	156.3	67.6	-6.0	-6.9	39.3
Productos metálicos	-2.7	-50.8	40.9	-2.9	6.1	24.0
Maquinaria, artíc. elect. y no elect.	11.5	-47.2	-22.5	-19.9	-22.0	37.0
Equipo de transporte	4.8	-40.5	7.6	12.7	-26.2	39.2
Otras industrias	15.3	-40.1	-36.9	9.1	-28.2	3.6
Total	4.6	-26.8	12.3	2.7	-1.7	4.6

Notas:

a. 1963-1965 (no había producción anteriormente).

Fuente: Para 1945-1981: C. Brundenius: *Estrategia del desarrollo industrial en Nicaragua, 1979-1984*. Cuaderno de Pensamiento Propio. Managua: INIES, enero de 1985, cuadro 2, apéndice.

Para 1982 y 1983: K. Jacobs: *Industrial Development and trade in revolutionary Nicaragua*. Afro-American Studies no. 199. University of California, diciembre de 1984.

Cuadro A2. Costos directos e indirectos de la agresión a Nicaragua, 1980-1984 (en millones de US dólares).

	1980	1981	1982	1983	1984	Total
1. Agresión militar directa:	1.4	9.6	40.8	221.8	206.7	480.3
a. Daños materiales	0.5	3.9	10.8	57.5	24.4	97.1
b. Daños en bienes de capital	-	2.2	8.9	66.9	22.6	100.6
c. Daño en la producción	0.9	3.5	21.1	97.4	159.7	282.6
- de exportación ^a	0.9	3.5	6.1	65.3	102.8	178.6
- de consumo interno ^b	-	-	15.0	32.1	56.9	104.0
2. Préstamos internacionales bloqueados:	-	8.2	38.3	61.3	92.1	199.9
a. Préstamos bilaterales Estados Unidos ^c	-	7.2	22.3	2.3	4.1	36.4
b. Préstamos multilaterales:	-	1.0	16.0	59.0	87.5	163.5
- BID ^d	-	1.0	16.0	59.0	68.5	144.5
- Banco Mundial ^e	-	-	-	-	19.0	19.0
Costos directos totales (1 + 2)	1.4	17.8	79.1	283.1	298.8	680.2
Total de costos directos en relación a:						
a. Exportación f.o.b.(%)	0.3	3.6	19.4	66.0	73.3	31.0
b. PBN (%)	0.1	0.7	2.7	7.9	6.5	4.3
3. Estimación de efectos derivados de:						
a. El balance comercial ^f	0.9	13.8	64.6	228.7	213.7	521.7
b. El presupuesto nacional ^g	-	-	29.0	142.4	412.4	583.8
4. Costos indirectos^h	-	259.8	384.3	261.9	670.8	1576.8
Totales (1,2,3 y 4)	2.3	291.4	557.0	916.1	1595.7	3363.2

Notas:

- a. Las pérdidas por producto fueron : café, 69.1 millones de US dólares; tabaco, 3.5; ganado, 4.6; madera, 67.2; productos pesqueros, 15.5; y productos mineros, 8.6 millones de dólares.
- b. Constituidos por: granos básicos, 1.7, computados como efecto negativo en el sector externo al tener que importar la pérdida en los mismos; en otros productos (coco, yuca, cacao y raicilla), 2.3; y construcciones, 90.0 millones de dólares.
- c. Se refiere al boicot parcial de los 75.0 millones de dólares autorizados por Carter, recortados en 1982 por 15.0 millones; suspensión de un préstamo de 10.0 mil-

lones para la compra de trigo ya aprobado; y, 11.4 millones de dólares para programas de desarrollo rural, de educación y salud.

- d. Se trata de 7 préstamos bloqueados: Abisinia-Valle del Cuá, 2.2 millones de dólares; Hoyo Monte Galán-San Jacinto (energía), 15.0; Programa Global para la Agroindustria, 19.0; Programa Ganadero Boaco-Chontales, 25.0; Programa Rehabilitación Agroindustrial, 57.0; Programa de Agua Potable, 21.0, y, Programa de Pre-inversión, 5.3 millones de dólares. El boycott a un préstamo en 1985 por un monto de 58.0 millones de dólares no está comprendido en los anteriores expuestos.
- e. Se refiere aquí a dos préstamos: 10.0 millones para un Programa de Crédito Agrícola y 9.0 millones para otro de Apoyo a la Producción Alimenticia y de Exportación.
- f. Se refiere a una estimación del creciente déficit en el balance comercial con respecto al extranjero, como consecuencia de una producción disminuida, el daño a los bienes de capital, más los préstamos bloqueados.
- g. Se refiere al crecimiento del déficit, como consecuencia de los altos costos necesarios para la defensa; esta estimación fue hecha por el Banco de Datos del INIES/ CRIES, en *Pensamiento Propio*, no. 22, abril de 1985, INIES, Managua.
- h. Estimación basada en el "lucro cesante" por inactividad económica a causa de la agresión entre 1981 y 1984; dato obtenido también del Banco de Datos de INIES/ CRIES.

Fuente: G. Dijkstra & A. Laenen: "Zes jaar Sandinistische economische politiek." En: *Nicaragua: de erfenis van Sandino, een balans van zeven jaar revolutie*. Anti-Imperialisme Cahier no. 17, pp. 37-57. Nijmegen: Stichting Derde Wereld Publikaties, 1986, p. 57. Cálculo propio en base a cifras de: E.V.K. FitzGerald: *Una evaluación del costo económico de la agresión del gobierno Estadounidense contra el pueblo de Nicaragua*. Ponencia para el Congreso de la "Latin American Studies Association" en Albuquerque, Estados Unidos, abril de 1985.

SAMENVATTING

DYNAMIEK EN TRANSFORMATIE VAN DE KLEINE INDUSTRIE IN NICARAGUA

1. Inleiding.

In de meeste Derde Wereldlanden treft men in de steden een uitgebreide sector van kleinschalige produktie aan, waarin vaak een groot gedeelte van de bevolking werkzaam is. Zo ook in Nicaragua, waar naar schatting 40% van de stedelijke beroepsbevolking werkzaam is in allerlei kleine bedrijfjes. De uitgebreide aanwezigheid van deze bedrijfjes schrijft men meestal toe aan de geringe omvang van de "moderne" industriële sector, welke vaak een kapitaalintensief karakter heeft en onvoldoende werkgelegenheid biedt aan het groeiend aantal mensen dat van het platteland naar de stad migreert. Deze problematiek doet zich ook voor in Nicaragua. De nieuwe Sandinistische regering erfde in 1979 een economische structuur waarin de industriële sector slechts een bescheiden rol speelt. Relaties tussen de verschillende industriële produktiesectoren ontbreken grotendeels en er bestaat nauwelijks een koppeling tussen de agrarische en industriële sector. De industriële arbeidskracht is weinig gekwalificeerd. De helft van de industriële beroepsbevolking werkt in zo'n 10.000 bedrijfjes met minder dan 30 arbeidskrachten.

Met betrekking tot het overheidsbeleid werd een aantal prioriteiten gesteld. Als hoogste economische prioriteit gold het verhogen van de productiecapaciteit van het land en het verminderen van de financiële afhankelijkheid van het buitenland ten aanzien van importen. Daartoe werd met name de aandacht gericht op de produktie van noodzakelijke consumptiegoederen zoals voedsel, kleding en schoeisel.

Aangezien de "moderne" industriële sector zeer klein van omvang is, werd bij het realiseren van de genoemde prioriteit een belangrijke rol toegekend aan de omvangrijke sector van ambachtelijke en kleine industriële bedrijvigheid, welke in Nicaragua wordt beschouwd als een integraal deel van de industriële sector en daarom "subsector" wordt genoemd. Het ontbreken van analyses omtrent de specifieke kenmerken en aspecten van de kleine industrie¹ vormt echter een grote handicap bij het voeren van een gericht beleid ten aanzien van de subsector. Er zijn aanwijzingen dat de dynamiek in de ontwikkeling van het aantal kleine bedrijfjes zeer groot is, waarbij met name de sociaal-economische context van grote invloed is. In Nicaragua bestonden begin jaren zestig naar schatting 15.000 van deze bedrijfjes, die het overgrote deel van het industriële Bruto Nationaal Produkt (BNP) voortbrachten. Na de integratie in de Gemeenschappelijke Centraalamerikaanse Markt (MCCA) daalde dit aandeel drastisch, hetgeen vooral te wijten is aan de "moderne" industriële ontwikkeling die zich sinds de genoemde integratie in Nicaragua voordeed. Het

-
1. Onder de term "kleine industrie" of "subsector" verstaan we hier zowel bedrijfjes van 1 tot 5 arbeidskrachten, die in Nicaragua als ambachtelijke bedrijfjes worden beschouwd (waarbij we de kunstnijverheid buiten beschouwing laten), als bedrijfjes van 6-30 arbeidskrachten, die in Nicaragua kleine industrieën worden genoemd. De subsector van de kleine industrie bestaat overigens voor 85% uit ambachtelijke bedrijfjes met 1 tot 5 arbeidskrachten.

aantal bedrijfjes is in deze periode ook sterk afgenomen. Dit aantal bedroeg begin 1980 naar schatting 8.000 (van 1 tot 30 werknemers²), die samen 18% van het industriële BNP voortbrachten en 30% van de industriële werkgelegenheid vertegenwoordigden. Daarna is het aantal bedrijfjes weer toegenomen, wat onder meer wordt toegeschreven aan de vermindering van de import van consumptiegoederen vlak na de Revolutie en aan de ruimere kredietverlening aan kleine bedrijfjes.

Na medio 1982 blijkt het aantal bedrijfjes zich echter te hebben gestabiliseerd en treden er verschijnselen van onderbenutting van de aanwezige arbeids- en productiecapaciteit op. Dit wordt vooral veroorzaakt door de beperking van de import van noodzakelijke grondstoffen en halffabrikaten, via de verminderde toewijzing door de staat van daarvoor benodigde deviezen. Om problemen van bevoorrading, financiering en organisatie van de productie te overwinnen, versnelde de overheid na 1982 het al in gang gezette proces van organisatie van kleine producenten in coöperaties en collectieven.

2. Probleemstelling.

Bovengenoemde cijfers vormen een indicatie van de grote dynamiek in de ontwikkeling van de kleinschalige productie. Zoals ook in andere onderontwikkelde landen het geval is, bestaat er in Nicaragua onvoldoende inzicht in de factoren die deze dynamiek beïnvloeden en in het type beleidsmaatregelen dat nodig is ter stimulering of consolidering van kleinschalige productie. De onderhavige studie probeert een antwoord te geven op deze vragen en heeft de volgende probleemstelling:

"Welke zijn de determinanten van de dynamiek van de kleine industrie in Nicaragua en welke functionele relaties bestaan er hierbij tussen interne en externe factoren?"

Onder "dynamiek" verstaan we in dit verband: de ontwikkeling van kleine industriële productie (op subsector-, bedrijfstak- en bedrijfsnivo) in termen van aantal bedrijfjes en bedrijfsstructuur, bedrijfsomvang, produktiviteit, productie- en marktrelaties. Bij het bestuderen van de genoemde dynamiek hebben we twee groepen determinanten onderscheiden:

1. Allereerst keken we naar de interne organisatie van de productie op het nivo van de kleine onderneming. Naast het bestuderen van de ontwikkeling van de produktiekrachten (arbeid en produktiemiddelen, zowel kwantitatief als kwalitatief), hebben we een analyse gemaakt van de sociale produktieverhoudingen (onder andere de eigendomsrelatie met betrekking tot de produktiemiddelen, de beslissings- en beheersstructuur en de verdeling van de beloning).
2. Ten tweede keken we naar de externe factoren die van invloed kunnen zijn op de bedrijfsvoering. Daartoe bestudeerden we de externe relaties van kleine productie-eenheden met eenheden binnen:

-
2. Om pragmatische redenen gebruiken we de mannelijke vorm als we het over de arbeidskrachten in de subsector van de kleine industrie hebben, daarmee worden dus zowel vrouwelijke als mannelijke arbeidskrachten bedoeld. In de kleinschalige kledingproductie, waarnaar veldwerk is verricht, is de meerderheid van de eigenaars, coördinatoren, directeuren en arbeidskrachten echter vrouw, vandaar dat we de vrouwelijke vorm gebruiken als we over deze bedrijfstak spreken.

- a. De economische structuur: inkoop- en afzetmarkt, kapitaal-, arbeids-, en dienstenmarkt.
- b. De sociaal-culturele structuur: familie, sociale organisaties, vakbonden.
- c. De politiek-juridische structuur: lokale, regionale en nationale overheid en politieke organisaties.

Het doel van het onderzoek was tweeledig:

1. Een bijdrage leveren aan de theorievorming omtrent de functionele relaties tussen interne en externe factoren welke de dynamiek van de kleine industrie beïnvloeden.
2. Een beleidsgerichte bijdrage leveren door te analyseren welke de mogelijkheden en beperkingen zijn van de ontwikkeling van de kleine industrie binnen de context van de gemengde economie van Nicaragua.

De centrale probleemstelling van het onderzoek valt uiteen in 5 deelprobleemstellingen, welke opeenvolgend zijn uitgewerkt en onderzocht:

1. Welke historische ontwikkeling heeft de subsector van de kleine industrie gekend gedurende de periode 1945-1979?
2. Welke ontwikkelingen in de kleine industrie zijn er na 1979 te onderscheiden op bedrijfstaknivo?
3. Welke interne factoren (technologisch nivo, arbeidsverhoudingen, etc.) en externe factoren (overheidsbeleid, economische en sociaal-culturele structuur etc.) beïnvloeden de bedrijvigheid in de subsector en op welke wijze zijn de interne en externe determinanten aan elkaar gerelateerd, danwel onafhankelijk van elkaar?
4. In hoeverre kwam het project van de Sandinistische regering van transformatie van de kleine industrie, overeen met de eigen logica van de subsector?
5. Welk type beleidsmaatregelen kan worden gebruikt ter stimulering of consolidering van de ontwikkeling van kleine industrie binnen de context van de gemengde economie van Nicaragua?

De eerste onderzoeksvraag is uitgewerkt in hoofdstuk 4 van de dissertatie. Daarbij hebben we zowel gebruik gemaakt van historische gegevens verkregen uit enkele studies die specifiek handelen over de ontwikkeling van de industriële sector, als van informatie verkregen uit studies die meer in het algemeen betrekking hebben op de sociaal-economische ontwikkeling van het land vóór de Revolutie.

Om antwoord te geven op de tweede en derde vraag hebben we allereerst in hoofdstuk 5 de algemene sociaaleconomische ontwikkeling van Nicaragua na 1979 geschetst. Vervolgens werd de ontwikkeling van de kleinschalige produktie en het beleid van de overheid ten aanzien van de subsector weergegeven, met name de organisatie van kleine producenten in coöperaties en collectieven (hoofdstuk 6). Om de analyse van de interne en externe factoren op abstract nivo verder uit te diepen en te concretiseren, hebben we een studie verricht naar de bedrijfstak van de kleinschalige kledingproduktie, die als *case-study* fungeerde voor de kleine industrie. Daartoe hebben we 90 kleine privé-bedrijfjes onderzocht (die al of niet waren georganiseerd in dienstencoöperaties), 10 dienstencoöperaties, 8 produktiecoöperaties

en 8 productiecollectieven⁹ door middel van een zogenaamd herhalingsonderzoek. Zowel in 1983 als in 1985 hielden we interviews met eigenaarsters, coördinatrices, directrices en werknemers van deze verschillende typen productie-eenheden, alsook met functionarissen van diverse overheidsinstanties. Het resultaat van dit veldwerk vond zijn neerslag in de hoofdstukken 7 tot en met 10 van de dissertatie.

In hoofdstuk 11 hebben we allereerst een samenvatting gegeven van de belangrijkste conclusies met betrekking tot de eerste drie onderzoeksvragen. Vervolgens hebben we geprobeerd de vragen 4 en 5 te beantwoorden, waarbij we allereerst de conclusies van de eerste drie onderzoeksvragen hebben gekoppeld aan de theorie over kleinschalige bedrijvigheid in onderontwikkelde landen.

Deze theorie hebben we in hoofdstuk 2 onderverdeeld in een dualistische "informele-sector"-visie en een (marxistische) structuralistische visie. Vertegenwoordig(st)ers van de dualistische visie onderscheiden binnen de stedelijke economie twee sectoren die slechts marginaal op elkaar zijn betrokken. De "informele sector" is samengesteld uit niet-geregistreerde, arbeidsintensieve, kleinschalige en vaak traditionele (qua technologie en organisatie) bedrijvigheid, in tegenstelling tot de "formele sector", die bestaat uit een kern van moderne, grootschalige en kapitaalintensieve productie-eenheden met daaromheen een aantal dienstverlenende en handelsactiviteiten met dezelfde kenmerken. In de dualistische visie wordt over het algemeen meer de nadruk gelegd op interne factoren die de ontwikkeling van kleinschalige bedrijvigheid belemmeren. In de structuralistische visie, waarin kleinschalige activiteiten worden opgevat als behorende tot voor- of niet-kapitalistische produktiewijzen die aan de dominante kapitalistische produktiewijze ondergeschikt zijn gemaakt, ligt de nadruk daarentegen meer op externe factoren.

Tot slot hebben we het gevoerde overheidsbeleid geëvalueerd en gekoppeld aan de specifieke politiek die er in onderontwikkelde landen is ontwikkeld ten aanzien van kleine industrie (welke werd weergegeven in hoofdstuk 3). Ook zijn enkele beleidsaanbevelingen gedaan.

In de nu volgende paragrafen wordt een samenvatting gegeven van de belangrijkste conclusies met betrekking tot de vijf eerder genoemde deelprobleemstellingen.

-
3. Bij dienstencoöperaties staat dienstverlening aan de aangesloten leden voorop, zoals het gezamenlijk inkopen van grondstoffen, het tezamen aanvragen van krediet en - in een aantal gevallen - het gemeenschappelijk verkopen van de geproduceerde goederen. De produktiemiddelen blijven echter eigendom van de individuele leden en het productieproces blijft versnipperd onder de betrokken bedrijfjes. Alleen de ondernemer/eigenaar heeft een stem in de coöperatie; de arbeiders zijn niet aangesloten. In 1985 bestonden er 80 van deze coöperaties, die 7.878 bedrijfjes verenigden met een totale werkgelegenheid van 26.105. Bij productiecoöperaties zijn de produktiemiddelen van de individuele leden - die vroeger vaak in loondienst bij kleine bedrijfjes of thuis werkten - samengevoegd en is het productieproces geconcentreerd in één ruimte. In 1985 waren er 102 productiecoöperaties in de kleine industrie, die werkgelegenheid boden aan 1.764 mensen. Bij een productiecollectief tenslotte, is de staat eigenaar van de produktiemiddelen en krijgen de arbeiders loon uitgekeerd. De meeropbrengst komt ten goede aan de uitbreiding van het aantal collectieven en aan gemeenschapsvoorzieningen. In 1985 bestonden er 20 van deze collectieven waarin 574 mensen werkzaam waren.

3. Ontwikkeling van de subsector gedurende de periode 1945-1979.

Wat betreft de ontwikkeling van de subsector tot 1960 hebben we geen precieze cijfers gevonden over de participatie in het industriële BNP. Wel bleek dat in 1960, alleen al het ambachtelijke deel van de subsector (1-5 werknemers), 87% van het aantal industriële ondernemingen omvatte en 60% van de industriële werkgelegenheid. Industriële activiteiten waarin de ambachtelijke produktie domineerde waren de produktie van schoenen en andere leren produkten, kleding, sigaretten en sigaren, brood, meubelen, dakpannen, bakstenen, en verder koffiebranden en de reparatie van elektrische artikelen. Maar ook in bedrijfstakken als textiel, voedsel en dranken, waren veel ambachtelijk bedrijfjes actief. Deze produceerden hoofdzakelijk consumptiegoederen voor de laagste inkomensgroepen, geïntegreerd in de reproductie van de arbeid en in veel gevallen concurrerend met de middelgrote en grote industrie. Maar in enkele gevallen werd de kleine industrie weggeconcentreerd door modernere kapitaalintensieve bedrijven, zoals in de bedrijfstakken schoeisel, kleding en meubelen.

De integratie van Nicaragua in de Gemeenschappelijke Centraalamerikaanse Markt (MCCA) in 1960, gaf een nieuwe impuls aan de industriële ontwikkeling, waarbij het land zelfs de grootste groei doormaakte van alle Centraalamerikaanse landen. Deze groei leidde echter niet tot een fundamentele verandering in de samenstelling van de industriële sector; de "traditionele" bedrijfstakken (voedsel, kleding en andere consumptiegoederen) bleven een groot aandeel in de produktie uitmaken. De opkomende nieuwe industrieën met hun moderne technologie concurreerden echter wel een groot deel van de kleine industrie weg. In 1962 omvatte de ambachtelijke produktie nog 43% van het industriële BNP en 60% van de industriële werkgelegenheid. In 1968 bleken deze percentages gedaald tot respectievelijk 23% en 55%. Met name in de bedrijfstakken voedsel, kleding, meubelen, schoeisel en leer, nam het aandeel van de ambachtelijke produktie drastisch af.

In de jaren '70 zette het proces van bedrijfsconcentratie zich voort, gebaseerd op het intensief gebruik van nieuwe technologieën. Tussen 1970 en 1974 verdween 36% van de industriële bedrijven, met name die met een ambachtelijk karakter. Het aandeel van de ambachtelijke bedrijfjes in het industriële BNP was in 1975 verder gedaald tot 15% en het aandeel in de industriële werkgelegenheid tot 46%. Tegelijkertijd hebben we echter ook aanwijzingen gevonden die er op duiden dat de dynamiek in de ontwikkeling van ambachtelijke bedrijfjes in deze periode zeer groot was. Zo leidde de aardbeving van 1972, die het centrum van de hoofdstad Managua - inclusief een groot deel van de industrie en handel - volledig verwoestte, meteen daarna weer tot een groei van het aantal kleine bedrijven, doordat veel werknemers van ingestorte fabrieken een eigen bedrijfje begonnen. Ook gaf de verwoesting van deze fabrieken nieuwe "ruimte" voor kleine bedrijven in de overige steden van het land. Een gelijksoortig verschijnsel heeft zich voorgedaan vlak na de Revolutie in 1979, als gevolg van de verwoesting van fabrieken en infrastructuur door de bombardementen van dictator Somoza.

Tot slot constateerden we dat zich in Nicaragua vóór de Revolutie niet of nauwelijks een articulatie⁴ heeft voorgedaan tussen enerzijds kleine bedrijven en

4. De term "articulatie" betekent letterlijk zowel "bijeenvoegen" als "uiting geven aan" en moet hier ook in beide betekenissen worden opgevat. In het theoretische deel over de (marxistische) structuralistische theorievorming over kleinschalige activiteiten, hebben we het begrip gedefinieerd als de wijze waarop

anderzijds middelgrote en grote industrie; er ontstond geen systeem van subcontractering van kleine bedrijven door grotere. Met andere woorden: de uitbreiding van de interne markt had enkel en alleen het gedeeltelijk wegconcurreren van de kleine industrie tot gevolg. Dat gebeurde op twee manieren: enerzijds doordat de grootschalige industrie op een goedkopere manier produkten ging maken die ook door de kleine industrie werden gemaakt (schoeisel, kleding), anderzijds doordat nieuwe produkten zoals aluminium, metaalprodukten, frisdranken, en sigaretten werden geïntroduceerd die de traditionele produkten van de kleine industrie (bakstenen, vruchtensappen, sigaren) verdrongen. Met andere woorden, de grote industrie "verving" voor een deel de kleine industrie en veranderde daarmee het model, het karakter van de nationale consumptie.

Het ontbreken van een articulatie tussen beide subsectoren - in tegenstelling tot wat in de structuralistische theorievorming wordt verondersteld - schrijven we in hoofdzaak toe aan het karakter en het tempo van de industrialisatie na de integratie in de MCCA. Het moderne en kapitaalintensieve karakter van de nieuwe industrie "paste" op geen enkele manier bij de achtergebleven, grotendeels ambachtelijke subsector die uit ontelbare minibedrijven bestond. Die bedrijfjes hadden de grote industrie eigenlijk niets te bieden. Andere factoren die hebben bijgedragen aan het ontbreken van een articulatie kunnen liggen in het feit dat de grootschalige industrie die opkwam niet in staat was om het aanbod in zijn geheel te domineren, waardoor de kleine industrie haar eigen winstgevende afzetmarkt hield. Ook kan het zijn dat de salarissen in de middelgrote en grote industrie vrij laag waren, en dat men niet behoefde uit te besteden aan de kleine industrie om de arbeidskosten te drukken. We hebben echter onvoldoende en tegenstrijdige gegevens gevonden om deze laatste beweringen te kunnen staven.

4. Ontwikkeling van de subsector na 1979.

Uit cijfers van 1980 blijkt dat de kleine industrie minstens een kwart van het industriële BNP voortbrengt en qua produktievolume zelfs domineert in bedrijfstakken als voedsel (met name brood), kleding, schoenen en leer. Bovendien absorbeert de subsector de helft van de industriële beroepsbevolking in het land. De subsector moet dan ook worden beschouwd als een sociaal en economisch belangrijk element in het economische transitieproces.

Wat betreft het overheidsbeleid ten aanzien van de subsector, voerde men in de eerste jaren van de Revolutie een politiek van stimulering, die hoofdzakelijk bestond uit de organisatie van kleine producenten in coöperaties en het creëren van faciliteiten op het gebied van kredietverlening en technische assistentie. De grondstoffenvoorziening aan kleine bedrijfjes en coöperaties kwam grotendeels in handen van de staat, te weten het Ministerie van Industrie. Rond 1982 vindt er een ommekeer plaats in deze politiek van stimulering, vanuit de overweging dat de subsector te hard en te ongecontroleerd groeit, hetgeen onder andere wordt veroorzaakt door de restrictie op de import van veel consumptiegoederen (door de staat) en de toegenomen kredietmogelijkheden. Tegelijkertijd ontstaat er, onder andere door de oorlog, een groeiend tekort aan deviezen, waarvan de subsector voor

de vervlechting tussen de verschillende produktiewijzen plaatsvindt en de mate waarin de individuele produktiewijzen naar vorm en inhoud worden veranderd. Articulatie kan echter ook plaatsvinden met de staat, die niet als een produktiewijze kan worden beschouwd.

een groot deel afhankelijk is.

Na 1982 richt de politiek zich meer en meer op het in de hand houden van de groei van de subsector, grotere controle op de grondstoffenvoorziening en de afzet van de eindprodukten en rationalisatie van de produktie. Doel is het creëren van een compacte en efficiënte kleine industrie, grotendeels in coöperatief eigendom en zoveel mogelijk geïntegreerd met de middelgrote en grote industrie, voor wat betreft het gebruik van grondstoffen en de produktie. Het doel is niet het creëren van nieuwe werkgelegenheid in de subsector, maar het geleidelijk verhogen van de produktiviteit en kwaliteit van de produkten. De subsector moet zijn traditionele activiteiten (produktie van kleding, schoeisel, voedsel) omvormen en mag alleen uitbreiden in de niet-traditionele bedrijfstakken (zoals constructiematerialen en metaalprodukten).

Om de analyse van de dynamiek in de ontwikkeling van de subsector verder uit te diepen namen we de kleinschalige produktie van kleding onder de loep. Deze bedrijfstak hebben we zowel in 1983 als in 1985 onderzocht. De resultaten van dit herhalingsonderzoek zijn, ondanks het korte interval van twee jaar, opmerkelijk te noemen. Wat betreft de kleine privé-bedrijfjes vonden we dat 77% daarvan waren opgezet in de eerste drie jaar van de Revolutie, met name als gevolg van de restrictie op de import van kleding, de toegenomen binnenlandse vraag, de toegenomen kredietverlening en de nog geringe controle over de grondstoffenvoorziening. Tussen 1983 en 1985 verdween echter 18% van de onderzochte bedrijven, voornamelijk als gevolg van de schaarste aan grondstoffen die medio 1982 begon te ontstaan door de restrictie op de toewijzing van deviezen aan de subsector. De totale werkgelegenheid in de overgebleven bedrijfjes steeg in de genoemde twee jaar echter met 15%, met andere woorden, er vond een concentratie van de werkgelegenheid plaats. Tegelijkertijd is er een onbekend aantal bedrijfjes dat zijn grondstoffen van de zwarte markt betreft. Deze zwarte markt wordt gevoed door privéhandelaren (*buhoneros*) die kleine hoeveelheden uit de omringende landen importeren, en door een aantal kleine producenten die hun (via de dienstencoöperaties in regionale staatswinkels verkregen) grondstoffen tegen hogere prijzen doorverkopen, in plaats van ze zelf te bewerken. Ook veel georganiseerde bedrijfjes moeten een groot deel van de halffabrikaten die ze nodig hebben (knopen, ritsen, garen, etc.) op de zwarte markt kopen omdat de staat zich meer richt op de toelevering van grondstoffen (stoffen in dit geval) dan op halffabrikaten. Het bestaan van een zwarte markt is daarmee ook een gevolg van het ingrijpen van de staat in het marktmechanisme. De afzet van de eindprodukten geschiedt grotendeels nog via particuliere kanalen, hoewel enkele dienstencoöperaties een gedeelte van de produktie van hun leden aan de staat verkopen.

De onderzochte 8 produktiecoöperaties zagen tussen 1983 en 1985 hun werkgelegenheid met 72% toenemen. De meeste produktiecoöperaties zijn opgericht door ex-werkneemsters van privé-bedrijfjes, die hun eigen naaimachine inbrachten. In de loop van de jaren is de interne organisatie van deze coöperaties verbeterd en functioneren ze vrijwel allemaal redelijk goed. Ze krijgen meer grondstoffen toegewezen dan de dienstencoöperaties, in het kader van een bewuste politiek van het creëren van nieuwe produktieverhoudingen in de subsector. De verdiensten in de produktiecoöperaties liggen gemiddeld twee keer zo hoog als in de privé-bedrijfjes, daar een groot deel van de winst die vroeger naar de bazin van het privé-bedrijfje vloeide, nu wordt verdeeld onder de leden van de coöperatie. Ook zijn de leden verzekerd en kunnen zij aanspraak maken op meer sociale voorzieningen dan de werkneemsters in de privé-bedrijfjes. De coöperaties zijn ook meer aan de staat gaan leveren: in 1985 werd 58% van de produktie via staatskanalen verkocht en de

rest direct aan het publiek via de eigen, aan de coöperatie verbonden winkel.

De werkgelegenheid in de 8 onderzochte productiecollectieven, die door de staat werden opgericht of zijn ontstaan na de onteigening van een paar kleine fabrieken vlak na de Revolutie, is tussen 1983 en 1985 met 42% gegroeid. Twee zijn zelfs tot de middelgrote industrie gaan behoren en kunnen hun grondstoffen nu rechtstreeks van de twee grote (staats)textielfabrieken betrekken. De lonen in deze collectieven, die - in tegenstelling tot de coöperaties - worden vastgesteld door de staat, liggen iets hoger dan in de privé-bedrijfjes en de werknemers genieten sociale zekerheid. De werknemers beklagen zich echter over de lage lonen en over het feit dat hun directe participatie in het bestuur en beheer van de collectieven, sterk is afgenomen. Niet meer de maandelijkse *asamblea* van werknemers neemt de beslissingen, maar de top van het management, welke is geïnstalleerd door het Ministerie van Industrie. Dit is te verklaren uit het feit dat de staat, die deze collectieven beheert, deze productie-eenheden steeds meer is gaan beschouwen als staatsondernemingen, die een hiërarchische beslissingsstructuur nodig zouden hebben, in plaats van als "collectieve coöperaties" die worden beheerd door de werknemers zelf. Dit blijkt ook uit het feit dat de collectieven hun hele productie aan de staat moeten verkopen, waardoor er geen directe binding meer is tussen het collectief en de bevolking in de wijk waarin het collectief is gevestigd.

In tabel 11.1 en 11.2 van deze studie hebben we de ontstane verschillen in het functioneren van de drie typen bedrijfstvormen samengevat. Het meest in het oog springend zijn de verschillen in de quota van grondstoffentoe wijzing en de verschillen in beloning die zijn ontstaan. Er heeft zich echter niet alleen een verschil in beloning voorgedaan binnen de kleine industrie, maar ook in vergelijking met andere sectoren. De lonen in de kleine industrie lagen in 1983 nauwelijks boven het minimumloon in de rest van de industrie. Twee jaar later verdient een werknemer in een klein privébedrijfje meer dan een werknemer van een middelgrote staatskledingfabriek, twee keer zoveel als het minimumloon en bijna evenveel als het gemiddelde Nicaraguaanse inkomen. In de productiecollectieven liggen de lonen 18% boven die in privébedrijfjes en zijn de werknemers verzekerd, maar blijven ze 35% onder de gemiddelde verdiensten in coöperaties liggen, hetgeen wordt veroorzaakt door het feit dat de staat wel de lonen in de collectieven kan vaststellen, maar geen vat heeft op de verdiensten in de productiecoöperaties, welke door de leden zelf worden vastgesteld. Overigens is de grote stijging van de lonen in de kleine industrie, niet alleen in de kledingtak maar ook in andere bedrijfstakken, in hoofdzaak te verklaren door de enorme schaarste aan consumptiegoederen in het land, wat weer te wijten is aan de economische crisis en de effecten van de economische, financiële en militaire oorlog die tegen Nicaragua wordt gevoerd. De schaarste is in feite zó groot, dat de kleine industrie alles kan verkopen wat ze produceert en daarbij nauwelijks op kwaliteit hoeft te letten. Er is dan ook geen belemmerende concurrentie met middelgrote of grote industrie, die bovendien voor een groot gedeelte voor het leger moet produceren (voor zover het staatsfabrieken betreft). Tegelijkertijd liggen de prijzen hoog doordat veel dure halffabrikaten zijn gekocht op de zwarte markt, én vanwege het feit dat met name veel particuliere producenten profiteren van de schaarste en extra hoge prijzen vaststellen.

Bij het beoordelen van de vraag of productiecoöperaties en -collectieven in economische zin "superieur" zijn aan kleine privé-bedrijfjes, moeten de cijfers uit tabel 11.1 echter met de nodige voorzichtigheid worden geïnterpreteerd. Als we de Bruto Productiewaarde (*Valor Bruto de Producción*) berekenen, lijkt het alsof kleine bedrijfjes meer per arbeidskracht produceren. Deze indicator is echter onbetrouwbaar omdat kleine bedrijfjes relatief meer halffabrikaten op de zwarte markt moeten

kopen en er voor een deel ook de kosten in zijn verwerkt van niet via de staat verkregen grondstoffen. Ook wordt het gemiddelde beïnvloed door een paar zeer efficiënte, niet in dienstencoöperaties georganiseerde, kleine bedrijven die rechtstreeks voor de staat produceren. Bovendien zijn in de genoemde indicator verschillende loonnivo's verwerkt. Met andere woorden, produktiviteit gemeten in deze zin weerspiegelt niet alleen het verschil in interne organisatie van de produktie, maar ook (en vooral) het verschillende nivo van articulatie van de 3 bedrijfstvormen met de staat.

Als we een schatting maken van de produktiviteit in hoeveelheid eindprodukt per arbeidskracht, dan blijken de collectieven de grootste produktiviteit te bezitten, de produktiecoöperaties komen op de tweede plaats en de privé-bedrijfjes op de derde plaats. De collectieven hebben echter meer geavanceerde machines dan de coöperaties en kleine bedrijven; deze zijn meestal verkregen via donaties uit het buitenland. In de produktiecoöperaties kampt men met problemen voor wat betreft serieproduktie; de machines, ingebracht door de leden, zijn vaak trapnaaimachines of eenvoudige elektrische machines, hetgeen serieproduktie bemoeilijkt.

Ook in sociaal en politiek opzicht, in de zin van arbeidsvoorwaarden en integratie van de subsector in het project van de Revolutie, constateren we dat de produktiecoöperaties en -collectieven meer voldoen dan de kleine bedrijfjes die in dienstencoöperaties zijn georganiseerd.

5. Interne en externe factoren en hun wederzijdse relaties.

Alvorens de derde onderzoeksvraag te beantwoorden, hebben we een vergelijking gemaakt van onze resultaten met de theorie. De meest in het oog springende verschillen zijn dan de volgende:

- Wat betreft het bestaan van verschillende "klassen" binnen de "kleine warenproduktie" moeten we constateren dat de verscheidenheid aan sociale produktieverhoudingen veel groter is dan in het algemeen in de marxistische literatuur wordt gesteld. In de Nicaraguaanse kleine industrie treffen we aan: privé-producenten van kleine kapitalistische bedrijfjes, onafhankelijke producenten met eenmansbedrijfjes, loonarbeid(st)ers van kleine bedrijfjes zonder sociale zekerheid of organisatie in een vakbond, familiaarbeid welke wel of niet kan worden gesalarieerd, thuisarbeid(st)ers die voor een klein bedrijfje werken, arbeid(st)ers/leden van coöperaties die de produktiemiddelen in eigendom hebben, loonarbeid(st)ers van staatscollectieven die sociale zekerheid kennen, en tot slot, loonarbeid(st)ers in coöperaties en collectieven.
- Zoals eerder gesteld heeft zich in Nicaragua geen articulatie voorgedaan tussen kleine en grote industrie, zoals vaak wordt verondersteld in de (marxistische) structuralistische theorievorming. Het wel of niet ontwikkelen van relaties tussen beide subsectoren lijkt sterk afhankelijk te zijn van het tempo, de intensiteit en het type industrialisatie dat plaats heeft gevonden.
- Het ontbreken van toeleverings- of afzetrelaties tussen de kleine en grote industrie betekent niet dat de kleine industrie autonoom functioneert, zoals vaak wordt verondersteld in studies over de "informele sector". Er heeft zich in Nicaragua na 1979 een hechte articulatie voorgedaan tussen de kleine industrie en de staat, zowel ten aanzien van het produktieproces, als in de circulatiesfeer van goederen.
- De kleine industrie is sterk afhankelijk van geïmporteerde grondstoffen, halffabrikaten, onderdelen en machines. Dat komt niet overeen met wat in veel studies

over de "informele sector" wordt beweerd, namelijk dat deze hoofdzakelijk lokale hulpbronnen zou gebruiken. Maar ook de middelgrote en grote industrie kent die buitenlandse afhankelijkheid en zelfs nog in iets sterkere mate dan de kleine industrie.

- Er kan niet worden geconcludeerd dat de kleine industrie minder produktief is dan de grote; dit hangt sterk af van de gebruikte indicator. Wat betreft geïmporteerde grondstoffen bestaan er zelfs aanwijzingen dat de kleine industrie deze efficiënter gebruikt. Ook is er nauwelijks verschil in prijs en kwaliteit van de eindprodukten. De ontwikkeling van sommige produktiecoöperaties en -collectieven toont zelfs aan dat deze kunnen groeien tot middelgrote industrie. Dat betekent dat het mogelijk is om een land te industrialiseren via de coöperativisering van de bestaande kleine industrie. Meer vergelijkende studies tussen kleine, middelgrote en grote industrie zijn echter noodzakelijk.

In onze studie constateren we dat de bestaande theorievorming in het algemeen niet erg bruikbaar is om de dynamiek in de ontwikkeling van de kleine industrie te bestuderen. Veel theorie is gebaseerd op micro-onderzoeken, die de empirische werkelijkheid nauwelijks overstijgen en onvoldoende kracht tot generalisatie bezitten. Anderzijds beweegt zich (zoals we in hoofdstuk 3 hebben duidelijk gemaakt) met name de structuralistische theorievorming op een dusdanig abstract nivo, dat deze nauwelijks kan worden geoperationaliseerd. Wat naar onze mening ontbreekt is aandacht voor de interne en externe factoren die de genoemde dynamiek bepalen, alsook voor de functionele relaties tussen beide. Onder een functionele relatie verstaan we hier: de relatie tussen variabelen binnen een structuur, waarbij sommige delen van deze structuur ondergeschikt kunnen zijn aan andere.

In hoofdstuk 11 van de dissertatie hebben we allereerst de interne factoren geïdentificeerd die de dynamiek van kleinschalige bedrijvigheid beïnvloeden. We constateerden dat zich forse veranderingen hebben voorgedaan in zowel de ontwikkeling van de produktiekrachten (arbeid en produktiemiddelen, zowel kwalitatief als kwantitatief) in de subsector, als in de sociale produktieverhoudingen (onder andere de eigendomsrelatie met betrekking tot de produktiemiddelen, de beslissings- en beheersstructuur en de verdeling van de beloning). De veranderingen in de gearticuleerde combinatie tussen enerzijds de produktiekrachten en anderzijds de sociale produktieverhoudingen hebben geleid tot veranderingen in de structuur van het produktieproces, alsook in het circulatieproces van goederen (grondstoffentoelevering en afzet van eindprodukten).

Wat betreft de externe factoren identificeerden we als de belangrijkste:

Binnen de economische structuur:

- De slechte economische situatie van het land als geheel, veroorzaakt door de financiële, economische en militaire oorlog die tegen Nicaragua wordt gevoerd door de *contras* en de regering van de Verenigde Staten. Deze oorlog veroorzaakt onder andere grote problemen in de grondstoffenvoorziening en in de prijsvorming van eindprodukten, door de schaarste aan en speculatie met consumptiegoederen.
- Het in de huidige situatie ontbreken van belemmerende concurrentie met middelgrote en grote industrie voor wat betreft de afzet van eindprodukten. Ook is er nauwelijks concurrentie wat betreft de arbeidsmarkt of het verkrijgen van kapitaal, omdat de produktiecapaciteit wordt onderbenut. Wel is er concurrentie tussen beide subsectoren voor wat betreft de grondstoffenvoorziening, welke grotendeels via de staat verloopt.

- De vermindering van de beschikbaarheid van geïmporteerde consumptiegoederen na 1979 en de toegenomen binnenlandse vraag.
- De donaties van machines en grondstoffen uit het buitenland.
- De gedeeltelijke afhankelijkheid van particuliere handelaren voor wat betreft schaarse halffabrikaten.

Binnen de sociaal-culturele structuur:

- In de kledingtak speelt de familie geen rol als goedkope arbeidskracht, daar familieleden een loon krijgen uitbetaald. De familie speelt wel een rol bij de financiering van kleine bedrijfjes, maar dit aspect is in de huidige omstandigheden van schaarste aan grondstoffen niet het belangrijkste.
- Vakbonden hebben nauwelijks invloed gehad in de kleine industrie. Los van de geringe inspanning die ze hebben getoond om de arbeidskracht te organiseren, werd deze inspanning ook gedwarsboemd door de overheidspolitiek van organisatie van kleine ondernemers/eigenaar(st)ers in dienstencoöperaties. Daardoor werd het moeilijker de arbeid(st)ers te organiseren, omdat deze meer werden beschouwd als potentiële leden van deze coöperaties, dan als potentiële vakbondsleden.
- Er is nauwelijks een invloed te onderkennen van de kant van de massaorganisaties. Deze zijn qua interne organisatie vaak zwakker dan de coöperaties en collectieven zelf. De laatsten helpen juist vaak de massaorganisaties.

Binnen de politiek-juridische structuur:

- De invloed die de staat direct uitoefent op de kleine industrie, door middel van:
 - de controle op de grondstoffentoelevering hetgeen een belangrijk instrument vormt om de subsector te coöperativiseren;
 - het bevoordelen van meer geavanceerde organisatievormen door middel van preferentiële maatregelen op het gebied van grondstoffenvoorziening, technische assistentie, kredietverlening, import van produktiemiddelen etc.;
 - het verschaffen van een juridisch kader waarbinnen kleine bedrijven moeten opereren;
 - het aangaan van commercialisatie-overeenkomsten met coöperaties;
 - beleidsmaatregelen op het gebied van belastingheffing, kredietverlening, en technische en organisatorische assistentie.

Indirect oefent de staat invloed uit via:

- de voorkeur die er in feite bestaat voor de ontwikkeling van middelgrote en grote industrie, die relatief meer grondstoffen en assistentie krijgt toegewezen;
- de restrictie op geïmporteerde consumptiegoederen en de prijspolitiek ten aanzien van deze goederen;
- de loonpolitiek die wordt gevoerd ten aanzien van andere sectoren van de economie.
- Ook is er een belangrijke politiek-organisatorische invloed te onderkennen vanuit het door de staat en kleine producenten gezamenlijk opgezette Bureau voor Organisatie van de Kleine Industrie (het OOI), die federaties van kleine producenten heeft opgezet op regionaal en nationaal nivo.

We zien dus dat er heel veel factoren inwerken op de kleine industrie. Als we nu moeten aangeven hoe enerzijds de interne organisatiestructuur en anderzijds de externe relaties van de kleine industrie aan elkaar gerelateerd zijn en elkaar wederzijds beïnvloeden in de tijd, dan is er in het geval van Nicaragua na 1979 een duidelijke dominantie aan te tonen van externe factoren op de ontwikkeling van de subsector. Daarbij zijn de slechte algehele economische situatie en de directe invloed van de staat het meest bepalend.

Met name de oorlog heeft het productieproces en de interne organisatie van de onderscheiden typen bedrijfspvormen diepgaand beïnvloed, vanwege de problemen die zijn veroorzaakt in de grondstoffentoelevering, het verkrijgen van onderdelen, de verstoringen in de afzet van eindprodukten, etc.. Anderzijds, en gerelateerd aan de situatie van deviezenschaarste en gebrek aan lokale grondstoffen, heeft de staat een determinerende invloed gehad op het proces van coöperatievorming, op het veranderen van de sociale produktieverhoudingen. Men dient te bedenken dat zich niet of nauwelijks een spontane coöperatievorming van kleine industriële producenten heeft voorgedaan. De staat oefent via de controle over de toelevering van grondstoffen, de financiering, de commercialisatie en de technische en organisatorische assistentie, de sociale controle uit op de produktie en toeigening van de meerwaarde. Maar de graad van articulatie met de staat voor wat betreft de grondstoffentoelevering, de afzet van eindprodukten en de controle op het directe productieproces, verschilt, zoals we hebben gezien, in relatie tot de bedrijfspvorm, waarbij de collectieven het meest gearticuleerd zijn en de prive-bedrijfjes het minst.

Aan de andere kant bestaan er, los van de staatsbemoeienis, ook relatief autonome tendensen in de ontwikkeling van de kleine industrie, bijvoorbeeld het feit dat de groei van de subsector nog een tijdje doorging ondanks de politiek van afremming van deze groei door de staat na 1982; het marktmechanisme werkte dus sterker. Te noemen valt ook het feit dat er een onbekend aantal niet-georganiseerde bedrijfjes bestaat die hun grondstoffen van de zwarte markt betrekken.

Samenvattend kunnen we stellen dat de produktiewijze van de kleine industrie na de Revolutie drastisch is gewijzigd. Voor 1979 ontwikkelde de kleine industrie zich relatief autonoom, relatief, omdat de subsector afhankelijk was van het commerciële en financiële kapitaal (handelaren en geldschietters). Ook toont het wegconcurreren van kleine bedrijfjes door de middelgrote en grote industrie na de integratie in de MCCA aan, dat de dynamiek van de subsector wel degelijk afhankelijk was van het industrialisatieproces en de economische ontwikkeling in het algemeen, die op zich weer was ingebed in de situatie van economische, financiële, technologische en handelsafhankelijkheid van het land. Na 1979 zien we dat de staat de coöperativisering van de kleine industrie op zich neemt en zich een hechte articulatie ontwikkelt tussen de subsector en de staat (en niet met middelgrote en grote industrie) in de sfeer van de circulatie, registratie, belastingen, technische assistentie etc.. Maar de intensiteit van deze articulatie verschilt per bedrijfspvorm (collectief, produktiecoöperatie, of prive-bedrijfje wel of niet georganiseerd in een dienstencoöperatie). De subsector blijft daarnaast sterk afhankelijk van de algehele sociaal-economische situatie.

De huidige context waarin de kleine industrie in Nicaragua functioneert is in zekere zin uitzonderlijk te noemen doordat het land zich in een transitiefase bevindt waarin op sociaal, economisch en politiek gebied snelle veranderingen plaatsvinden. Een aantal externe factoren (zoals de invloed van de oorlog) zijn dan ook relatief ongewoon van aard en niet van toepassing op de situatie in andere landen. Aan de andere kant is het duidelijk dat het Nicaraguaanse overheidsbeleid van integratie van de kleine industrie met de rest van de industrie en met andere sectoren via de vorming van coöperaties, fundamenteel verschilt van de situatie in socialistische landen, waar altijd een tendens heeft bestaan tot eliminering van de subsector (Cuba, Sovjet Unie). Maar het beleid verschilt eveneens van kapitalistische onderontwikkelde landen, waar de kleine industrie vaak wordt geëxploiteerd door de kapitalistische produktiewijze en het overheidsbeleid een assistentialistisch karakter heeft.

Ondanks bovengenoemde kanttekeningen, zijn we van mening dat onze studie bruikbare elementen heeft opgeleverd voor andere studies. We denken hierbij vooral aan:

- Het belang van het bepalen van de structurele positie van elke economische activiteit. Daarvoor is het nodig om de interne organisatie van de produktie te bestuderen, alsook de externe relaties die kleinschalige activiteiten onderhouden op bedrijfsnivo. Bovendien dienen de wederzijdse functionele relaties tussen deze factoren te worden vastgesteld. De kleine industrie moet niet als een aparte sector worden bestudeerd, maar geïntegreerd in zijn sociaaleconomische en historische context. Daarom moet eveneens het accent liggen op de verandingsprocessen in de structurele posities.
- Het belang van een analyse van de verschillende sociale produktieverhoudingen en hun invloed op zowel de ontwikkeling van de economische activiteit als op de sociale en economische positie van de werknemers.
- Het belang van het herhalingsonderzoek om zicht te krijgen op de dynamiek in de ontwikkeling van de economische activiteit.

6. Evaluatie van het gevoerde overheidsbeleid.

De gevoerde overheidspolitiek ten aanzien van de kleine industrie heeft vrij veel zwakke punten vertoond. Als we eerst het proces van coöperatievorming evalueren, dan moeten we constateren dat men erin is geslaagd om een groot aantal kleine producenten te verenigen in coöperaties. Dit kwantitatieve succes heeft echter geen kwalitatieve component gekregen, onder andere omdat de druk die werd uitgeoefend - via de toelevering van grondstoffen - om zich te organiseren, niet tot de eigendomsrelatie met betrekking tot de produktiemiddelen is doorgedrongen, noch tot de participatie van de werknemers in het beheer van hun onderneming. Van alle bedrijfjes die door de staat van grondstoffen worden voorzien, is nog steeds bijna 99% in privé-eigendom, opererend op individuele grondslag. De enige belangrijke relatie tussen de eigenaars van die bedrijfjes is gebaseerd op het verkrijgen van grondstoffen via de dienstencoöperaties waarin ze zijn georganiseerd.

In feite is de staat een alliantie aangegaan met de eigenaars van de privé-bedrijfjes en niet met de werknemers van deze bedrijfjes, die in feite 63% van de totale werkgelegenheid in de kleine industrie uitmaken. Daarbij zijn de mensen die thuis op contractbasis werken voor kleine bedrijfjes, nog niet eens inbegrepen. Al deze arbeidskrachten zijn niet georganiseerd, niet verzekerd, hebben geen rechten in de dienstencoöperaties en worden alleen maar getroffen door het lage nivo van bevoorrading van deze coöperaties. Slechts een klein deel van de arbeidskrachten werkzaam in de kleine industrie, te weten 7,5%, is georganiseerd in produktiecoöperaties of -collectieven, waar men voor een deel de principes van het beoogde "nieuwe" coöperativisme heeft weten te realiseren.

Het ingrijpen van de staat in het circulatieproces van grondstoffen en eindprodukten is nog niet zo ver gevorderd als men had gewild. Het Ministerie van Industrie oefent weliswaar een sterke controle uit over de toelevering van zowel nationale als geïmporteerde grondstoffen, maar de toelevering van andere inputs door de staat is erg zwak, waardoor de kleine producent de zwarte markt op moet. Ook is men er niet in geslaagd om de doorverkoop van grondstoffen helemaal uit te bannen. Wat betreft het greep krijgen op de verkoop van de eindprodukten en zo op de prijzen en de eindbestemming, is men verder voortgeschreden. Bijna alle produk-

tiecoöperaties en -collectieven hebben reeds een produktie-distributieovereenkomst gesloten met de staat. Ook een aantal dienstencoöperaties heeft reeds zo'n overeenkomst gesloten. In een aantal gevallen oefende de overheid echter - via het instrument van de grondstoffentoelevering - grote druk uit om deze overeenkomsten aan te gaan, waardoor nogal wat tegenstand en ontevredenheid ontstond onder de kleine producenten.

Met betrekking tot de ontwikkeling van de produktiekrachten in de subsector kunnen we stellen dat er nog weinig van de geformuleerde overheidsdoelstellingen terecht is gekomen. Men is er nog nauwelijks in geslaagd om een specialisatie per produktielijn in te voeren, evenmin als serieproduktie. De verbetering van de fysieke werkruimte, de vernieuwing van machines en werktuigen en het leveren van onderdelen heeft eveneens nog weinig aandacht van de overheid gekregen. Ook bestaan er nog nauwelijks programma's voor opleiding en technische assistentie om het produktieproces te verbeteren en is de financiering aan de subsector tekortgeschoten. Voor een deel is de zwakte op het gebied van de ontwikkeling van de produktiekrachten te wijten aan het feit dat in eerste instantie - gegeven de economische situatie van het land - het handhaven van het produktienivo van de kleine industrie centraal stond, en pas in tweede instantie de ontwikkeling van de subsector ter hand genomen zou worden.

Hoe is nu die zwakte in de effectiviteit van het gevoerde overheidsbeleid te verklaren?. Afgezien van de kritieke economische situatie waarin het land zich bevindt, ligt naar onze mening de oorzaak in het gebrek aan visie en overeenstemming tussen de verschillende overheidsinstanties (en soms daarbinnen) ten aanzien van:

- de noodzaak van en de methoden met betrekking tot het veranderen van de sociale produktieverhoudingen binnen de subsector;
- de articulatie van de subsector met andere economische sectoren en met de staat, en het type coöperatievorming wat hiervoor nodig is;
- in het algemeen, de sociale, economische en politieke rol van de kleine industrie in het transitie-model van de Nicaraguaanse Revolutie.

Daarnaast besteedde men in feite meer aandacht aan de middelgrote en grote industrie, wat naar onze mening te wijten is aan het dominante paradigma binnen de staat van de noodzaak tot een snelle modernisering van de economie. Er was in feite onvoldoende aandacht voor de rol die kleinschalige producenten spelen in de economie, zowel in de landbouw als in de industrie. Dit komt ook tot uiting in de geringe aandacht voor en het ontbreken van een constructief beleid ten aanzien van de "informele sector"; dit terwijl de helft van de Nicaraguaanse beroepsbevolking in deze sector werkzaam is. De overheid is deze sector over het algemeen negatief tegemoet getreden, als gevolg van het heersende stereotype beeld dat deze sector voornamelijk bestaat uit niet-produktieve tertiaire activiteiten.

We concludeerden dan ook dat radicale veranderingen in het politiek-economische bestel, niet noodzakelijkerwijs hoeven te leiden tot een fundamentele verbetering van de levens- en werkomstandigheden van de massa van kleine producenten, zoals (al dan niet marxistisch geörienteerde) onderzoek(st)ers die van een theoretische structuralistische visie uitgaan, meestal veronderstellen. Langzamerhand is men er echter ook in Nicaragua achter gekomen dat de "informele sector" in feite de achilleshiel vormt van de onderontwikkelde economie.

Het voorgaande wil echter niet zeggen dat het overheidsbeleid totaal heeft gefaald en dat de verschillende instanties slecht werk hebben geleverd. Zo wordt het organisatorische en educatieve werk van de instantie DIGECOOP (het Directoraat Generaal van het Ministerie van Arbeid voor Coöperatieve Ontwikkeling), ondanks het gebrek aan middelen, zeer positief beoordeeld door de producenten. Met name in de produktiecoöperaties is het effect van dit werk merkbaar; veel arbeiders hebben een hoog politiek en sociaal bewustzijn en een grote bereidheid om in coöperatief verband te werken. En ook al zijn veel dienstencoöperaties nog erg zwak georganiseerd en ontbreekt bij veel leden nog een echt coöperatief bewustzijn, dit wil nog niet zeggen dat zich geen fundament van zo'n bewustzijn heeft gevormd. Georganiseerd in hun dienstencoöperaties en vertegenwoordigd in hun federaties op regionaal en nationaal nivo, discussiëren kleine producenten met overheidsinstanties en voelen ze zich voor het eerst serieus genomen, een situatie die ondenkbaar was onder het regime van Somoza. En hoewel men veel klaagt over de lage quota aan grondstoffen, vinden de producenten wel dat het Ministerie van Industrie hen goed behandelt. Het organisatorische werk van het Bureau voor Organisatie van de Kleine Industrie (OOPI) is op politiek gebied indrukwekkend te noemen. In slechts twee jaar tijd heeft dit Bureau, samen met andere overheidsinstanties, de federaties opgericht die een belangrijk medium vormen om de problemen en behoeften van de coöperaties aan te kaarten bij de overheid.

Samenvattend kunnen we echter stellen dat er eigenlijk geen koppeling is geweest tussen enerzijds, het "officiële" beleid dat aan de kleine industrie een belangrijke rol in de Revolutie toekende, en anderzijds, het toekennen van prioriteit aan de subsector in termen van overheidsassistentie en toewijzing van deviezen voor de import van grondstoffen en andere inputs. Maar tot nu toe hebben we het alleen gehad over de effectiviteit van het gevoerde overheidsbeleid. De vraag is echter of dit beleid niet per definitie een tegenstrijdig karakter heeft. Daarmee komen we toe aan de vierde onderzoeksvraag, betreffende het aangepast zijn van het beleid aan de eigen logica van de subsector.

Wij zijn van mening dat er een fundamentele tegenstelling bestaat tussen de logica van de staat en de logica van de kleine industrie. De logica van de staat in Nicaragua is het zorgen voor een zo goedkoop mogelijke produktie van basisconsumptiegoederen voor de bevolking. Vanwege haar aandeel in deze produktie, werd de kleine industrie dan ook vanaf het begin beschouwd als een sociaal en economisch belangrijk element in het beoogde economische transitieproces naar het socialisme. Maar ook in politieke zin had de kleine industrie recht van bestaan, daar veel kleine producenten het FSLN hadden gesteund en mee hadden gevochten in de bevrijdingsoorlog.

Tegelijkertijd is dit legitieme bestaan van de subsector binnen het transitieproces in feite tegengesteld aan het overheersende paradigma binnen de Sandinistische regering van een snelle modernisering en industrialisering van het land, waardoor er impliciet een voorkeur voor grote industrie bestaat. Dit heeft overigens ook een politiek-economische logica: de (gebonden) hulp van het Oostblok, waar Nicaragua steeds afhankelijker van is geworden door de Amerikaanse handelsboycot, is per definitie meer gericht op het ontwikkelen van de grote industrie. In feite vormde de coöperativisering van de kleine industrie in de ogen van de Sandinistische regering de oplossing van het dilemma tussen enerzijds het legitieme bestaan van de subsector en anderzijds de gewenste snelle modernisering van de economie.

Het type coöperatievorming dat in Nicaragua wordt doorgevoerd, botst echter met de behoefte aan autonomie van de kleine producenten en van de coöperaties en collectieven. De logica van kleine producenten is om zoveel mogelijk te verdienen,

en dat betekent dat ze liever niet aan de staat leveren tegen vastgestelde lage prijzen. Met andere woorden, er bestaat een permanente tegenstelling tussen enerzijds, de behoefte van producenten en coöperaties aan autonomie op economisch en politiek gebied, en anderzijds de onderschikking van de verschillende bedrijfstakken aan de controle van de staat. Deze tegenstelling weerspiegelt zich bijvoorbeeld in de controle die de staat probeert te krijgen op de verdiensten in de coöperaties en in het steeds meer beschouwen van de collectieven als staatsbedrijven in plaats van "collectieve coöperaties", zoals ze in de beginjaren van de Revolutie werden opgezet. Het centrale punt is dat het beleid steeds meer aangepast wordt aan de behoeften van de verschillende ministeries die controle uitoefenen op de subsector in de produktie- en circulatiesfeer, in plaats van aan de behoeften van de kleine industrie zelf.

In feite heeft het eerder genoemde Bureau voor Organisatie van de Kleine Industrie (OOPI) als een soort stootkussen gefungeerd tussen kleine producenten en de staat, om te bemiddelen in bovengenoemde tegenstelling. Maar het is de vraag of hierin überhaupt kan worden bemiddeld. Het gaat uiteindelijk om de vraag wie de controle uitoefent op de articulatie tussen de producenten en de staat, iets wat in feite een permanente tegenstelling vormt in het model van een gemengde economie en die moeilijk kan worden opgelost. Het is eerder een kwestie van het zoeken naar de minst onbevredigende oplossing. Daarmee komen we toe aan de beantwoording van de vijfde onderzoeksvraag, over het type beleidsaanbevelingen wat zou kunnen worden gebruikt in een gemengde economie.

7. Enkele beleidsaanbevelingen.

Binnen het kader van de moeilijke politiek-economische situatie waarin het land zich bevindt, heeft de Nicaraguaanse overheid tot nu toe hoofdzakelijk aandacht besteed aan het garanderen van de reproductie en het beperken van de groei van de subsector. Er werd nauwelijks aandacht besteed aan de ontwikkeling van de subsector als zodanig en dat vormde in feite ook nauwelijks een beleidspunt. De nadruk lag op het consolideren van de kleine industrie. Eerder hebben we echter opgemerkt dat de ontwikkeling van sommige produktiecoöperaties en -collectieven aantoonde, dat deze zich kunnen ontwikkelen tot middelgrote industrie. Hoewel meer vergelijkende studies nodig zijn tussen de kleine, middelgrote en grote industrie in termen van hun sociale en economische effectiviteit in de benutting van schaarse hulpbronnen, geloven we dat industrialisatie via de coöperativisering van de bestaande kleine industrie, in het geval van Nicaragua een goede strategie kan zijn. We zagen immers dat de kleine industrie zowel in economisch, als in sociaal en politiek opzicht, recht van bestaan heeft binnen het beoogde transitie-model. Bovendien biedt de subsector goede mogelijkheden voor het veranderen van de sociale produktieverhoudingen in de industriële sector en is het fundament van de coöperativisering van de subsector inmiddels gelegd. Deze constatering vormt het uitgangspunt bij de beleidsaanbevelingen die we in de studie hebben gedaan. De belangrijkste vatten we hier nog even samen.

Allereerst constateren we dat een politiek van directe assistentie in de vorm van training, steun bij de organisatie, kredietverlening, infrastructurele voorzieningen, etc., een belangrijke rol kan spelen bij het beïnvloeden van de aanbodzijde van de kleine industrie. Aan de andere kant toont de invloed van de macro-economische context waarin kleine industrie functioneert aan dat indirecte maatregelen een belangrijke rol kunnen spelen bij het beïnvloeden van de vraag naar producten van kleine industrie. Bij die indirecte maatregelen kan gedacht worden aan een politiek

van inkomensdistributie, importrestrictie, het opheffen van discriminerende maatregelen met betrekking tot de import van grondstoffen en produktiemiddelen, de ontwikkeling van internationale en regionale markten, en het stimuleren van de groei van de agrarische sector. Het beleid ten aanzien van de subsector kan dan ook niet los worden ontwikkeld van de macro-economische context waarin de kleine industrie opereert.

Wat betreft het proces van coöperatievorming van de kleine industrie is een van de belangrijkste aanbevelingen het doorgaan en intensiveren van het organisatorische en educatieve werk zoals dat tot nog toe is gedaan door de instantie DIGECOOP. Hoewel het belangrijk is om de materiële produktiekrachten te ontwikkelen in de subsector, zijn we namelijk van mening dat de ontwikkeling van een coöperatief bewustzijn - gerelateerd aan het eigendom van de produktiemiddelen en de participatie van de leden in het bestuur en beheer van hun coöperatie - niet mag worden opgeofferd aan de economische efficiëntie van deze eenheden. Zoals we eerder zagen, is er namelijk een trend naar proletarisering van kleine producenten door de staat te constateren. Als het coöperativisme niet wordt geruggesteund door de arbeidskrachten in de subsector, dan zal het als educatief te typeren model van coöperatieve ontwikkeling zoals men dat tot nu toe in hoofdzaak heeft gehanteerd, verworpen tot een administratief model, waarbij coöperaties niets méér zijn dan simpele uitvoerders van overheidsmaatregelen en de eerder genoemde federaties enkel fungeren als doorgeefluiken voor deze maatregelen. Dat zou de nekslag betekenen voor een proces van coöperatieve ontwikkeling van onderaf. Training en educatie van de arbeidskrachten in de kleine industrie moeten naar onze mening een integraal deel uitmaken van de ontwikkeling van de produktiekrachten.

Hieraan gerelateerd pleiten we onder andere ook voor meer autonomie voor de coöperaties en collectieven, met name in de sfeer van grondstoffenvoorziening en afzet, voor het overdragen van de staatscollectieven (welke nog tot de kleine industrie behoren) aan de arbeiders die er werken en voor het oprichten van een nationale massaorganisatie die de belangen van kleine industriële producenten kan vertegenwoordigen en verdedigen, niet alleen op politiek gebied, maar ook op economisch gebied. Tot slot zijn we van mening dat er een grondig debat moet plaatsvinden over de toekomstige rol van kleine industrie in de gemengde economie van Nicaragua. Met name moet men de strategische functie van de subsector op middellange en lange termijn definiëren en de wijze waarop de kleine industrie gearticuleerd moet worden met de staat, met de middelgrote en grote industrie en met de landbouwsector.

CURRICULUM VITAE

Arie Laenen werd in 1956 geboren te Weert in Nederland. Aan het Bisschoppelijk College in die stad volgde hij van 1968 tot 1974 het Atheneum-B. In dat laatste jaar schreef hij zich in voor de studie Sociale Geografie aan de Katholieke Universiteit te Nijmegen, Nederland. In mei 1981 studeerde hij af in de hoofdrichting Sociale Geografie van de Ontwikkelingslanden, met onderwijsbevoegdheid en onderzoeks aantekening. Van oktober 1982 tot oktober 1983 maakte hij als wetenschappelijk medewerker deel uit van de vakgroep Sociale Geografie van de Ontwikkelingslanden, van het Geografisch en Planologisch Instituut in Nijmegen. Een gedeelte van die tijd (van april tot september 1983) was hij werkzaam op de *Dirección de Planificación* van het *Ministerio de Industria* in Managua, Nicaragua, voor het uitvoeren van een onderzoek naar de kleinschalige kledingproductie in dat land. Aan de eerder genoemde vakgroep was hij vervolgens van april 1984 tot april 1987 verbonden als wetenschappelijk onderzoeker, voor het uitvoeren van een promotie-onderzoek naar de kleine industrie in Nicaragua, gefinancierd door de Stichting voor Wetenschappelijk Onderzoek voor de Tropen (WOTRO). In het kader van dit onderzoek was hij van november 1984 tot december 1985 werkzaam aan het *Instituto Nicaragüense de Investigaciones Económicas y Sociales* (INIES) te Managua.

CEDLA LATIN AMERICA STUDIES (CLAS)

DAVID SLATER (ed.), *New social movements and the state in Latin America*.
CLAS no. 29, 1985, pp. 295, English. DFL. 30,00

ALEX E.FERNANDEZ JILBERTO, *Dictadura militar y oposicion política en Chile (1973-1981)*.
CLAS no. 31, 1985, pp. 456, Spanish. DFL. 37,50

GUILLERMO LABARCA, *Educación y sociedad: Chile 1964-1984*.
CLAS no. 32, 1985, pp. 145, Spanish. DFL. 19,50

PETER A.G.M. DE SMET, *Ritual enemas and snuffs in the Americas*.
CLAS. no. 33, 1985, pp. 276, 72 illustrations, English. DFL. 49,50

EDMUNDO MAGAÑA & PETER MASON, (eds.), *Myth and the imaginary in the New World*.
CLAS no. 34, 1986, pp. 500, 64 illustrations, English/Spanish. DFL. 49,50

EDMUNDO MAGAÑA, *Contribuciones al estudio de la mitología y astronomía de los indios de las Guayanas*.
CLAS no. 35, 1987, pp. 306 + viii, 57 illustrations, Spanish. DFL. 35,00

LUCIO KOWARICK, *The subjugation of labour: The constitution of capitalism in Brazil*.
CLAS no. 36, 1987, pp. 126, English. DFL. 19,50

ALFREDO A. CESAR DACHARY, *Producción colectiva y desarrollo capitalista en el agro mexicano (1970-1980)*.
CLAS no. 37, 1987, pp. 335, Spanish. DFL. 37,50

PATRICIO SILVA, *Estado, neoliberalismo y política agraria en Chile, 1973-1981*.
CLAS no. 38, 1987, pp. 364, Spanish. DFL. 37,50

ADELE G. VAN DER PLAS, *Revolution and criminal justice: the Cuban experiment, 1959-1983*.
CLAS no. 39, 1987, pp. 338, English. DFL. 37,50

J.M.G. KLEINPENNING, *Man and Land in Paraguay*.
CLAS no. 41, 1988, pp. 268, English. DFL. 29,50

ARIE LAENEN, *Dinamica y transformación de la pequeña industria en Nicaragua*.
CLAS no. 42, 1988, pp. 424, Spanish. DFL. 49,50

GEERT BANCK & KEES KOONINGS, *Social Change in Contemporary Brazil*.
CLAS no. 43, 1988, pp. 228, English. DFL. 29,50

ARIJ OUWENEEL y CRISTINA TORALES PECHECO, *Empresarios, indios y estado: Perfil de la economía mexicana (Siglo XVIII)*.
CLAS no. 45, 1988, pp. 248, Spanish. DFL. 32,50

Los pedidos deben dirigirse a:

FORIS PUBLICATIONS HOLLAND
P.O. Box 509
3300 AM Dordrecht
Países Bajos

FORIS PUBLICATIONS USA
P.O. Box 5904
Providence R.I., 02903
EE UU

STELLINGEN

behorende bij het proefschrift

DINAMICA Y TRANSFORMACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN NICARAGUA

van Arie Laenen

1. De discussie tussen dualisten en structuralisten met betrekking tot de "informele sector" heeft alles weg van een stellingoorlog. De eerstgenoemden hebben daarbij hun loopgraven empirisch meer uitgediept, terwijl de laatsten zich theoretisch dieper hebben ingegraven.
2. Het wel of niet subcontracteren van kleine bedrijven door grote industrie is sterk afhankelijk van het tempo, de intensiteit en het type van industrialisatie dat in een land heeft plaatsgevonden.
3. Kleinschalige ambachtelijke, dienstverlenende, en handelsactiviteiten die doorgaans als de "informele sector" worden aangeduid, vormen de achilleshiel van de onderontwikkelde economie.
4. Er is in een gemengde economie sprake van een permanente tegenstelling tussen enerzijds de behoefte aan autonomie op economisch en politiek gebied van kleine producenten en anderzijds de behoefte aan controle van de kleine industrie in de sfeer van de productie en circulatie van goederen door de staat. In deze tegenstelling is geen compromis mogelijk; de kunst is eerder het vinden van de minst onbevredigende oplossing.
5. Het kwantitatieve succes van de organisatie van Nicaraguaanse kleine producenten in coöperaties en collectieven door de staat, heeft geen kwalitatieve component gekregen, omdat de druk die werd uitgeoefend om zich te organiseren - via de toelevering van grondstoffen - zich niet heeft uitgestrekt tot de eigendomsrelatie met betrekking tot de produktiemiddelen, noch tot de participatie van de arbeid(st)ers in het bestuur en beheer van hun bedrijf.
6. Hoewel het belangrijk is de materiële produktiekrachten in de kleine industrie te ontwikkelen, mag de ontwikkeling van een coöperatief bewustzijn - gerelateerd aan het eigendom van de produktiemiddelen en de participatie van de arbeid(st)ers in het bestuur en beheer van hun coöperatie - niet worden opgeofferd aan het streven naar economische efficiëntie van deze productie-eenheden. Training en scholing van de arbeid(st)ers in de kleine industrie dienen een integraal deel uit te maken van de ontwikkeling van de produktiekrachten.
7. Het verdient aanbeveling om een Nicaraguaanse massa-organisatie van kleine industriële producenten op te richten die de belangen van deze producenten kan representeren en verdedigen, zowel op politiek als op economisch gebied.
8. De financiële, economische, militaire en ideologische oorlog die door de "contras" en de regering van de Verenigde Staten tegen Nicaragua wordt gevoerd, vormt de belangrijkste belemmerende factor bij de ontwikkeling van de Nicaraguaanse economie en derhalve ook van de kleine industrie.

9. Getuige het aantal stedenbanden met Nicaragua lijkt een groot aantal gemeenten het niet eens te zijn met het afbouwen van de Nederlandse ontwikkelingshulp aan dat land.
10. Er zit een tegenspraak in het feit dat de Nederlandse regering heeft erkend dat in Nicaragua democratische verkiezingen hebben plaatsgevonden, terwijl minister Van den Broek in navolging van Reagan blijft spreken van "het marxistisch regime" in Nicaragua.
11. De "*compastrojka*", c.q. de inkrimping van het staatsapparaat welke in Nicaragua in gang is gezet, dient met evenveel enthousiasme te worden begroet als de "*perestrojka*" in de Sovjet Unie.
12. Om stopzetting van de oorlog van de VS tegen Nicaragua te bespoedigen, verdient het aanbeveling een grondige anti-imperialisme scholing voor Amerikaanse astrologen te verzorgen.
13. Het schrijven van een proefschrift in een andere taal dan die van het land van onderzoek, heeft meestal tot gevolg dat het betreffende land in een beleidsrapport wél op de hoogte wordt gesteld van de onderzoeksresultaten, maar verstoken blijft van de terugkoppeling van die resultaten naar de theorie.
14. De vraag is tegenwoordig niet zozeer of het schrijven van een proefschrift moet worden beschouwd als een jeugdzonde of als een levenswerk, maar of er brood mee op de plank kan worden gebracht. De uitspraak "*I've worked myself up from nothing to a state of extreme poverty*" van Marx (Groucho, niet Karl) heeft dan ook zowel betrekking op gemarginaliseerde kleine warenproducenten, als op huidige en toekomstige promovendi (citaat afkomstig van McGee, 1979b).
15. Het schrijven van een proefschrift kan worden gevoegd bij de lijst "oorzaken van hyperventilatie".

Este libro es el resultado de un estudio sobre la pequeña industria en Nicaragua antes y después del Triunfo Revolucionario en julio de 1979. Después de un amplio resumen de la discusión teórica sobre el "sector informal" y la "articulación de los modos de producción", se analizan las determinantes de la dinámica en el desarrollo de la pequeña industria en Nicaragua. Para este fin se investigan las relaciones funcionales que existen entre factores internos y externos, los que influyen en esta dinámica. Los factores internos se refieren aquí al desarrollo de las fuerzas de producción y las relaciones sociales de producción dentro del subsector, mientras que los factores externos, se refieren a las relaciones externas que las pequeñas empresas privadas, las cooperativas y los colectivos, mantienen con unidades dentro de la estructura económica, socio-cultural, y político-jurídica. Abarca sobre todo la articulación que se ha producido después de 1979, entre la pequeña industria y el estado. Al término del libro se evalúa la política ejercida sobre la pequeña industria y se hacen algunas recomendaciones.

El Centro Interuniversitario de Estudios y Documentación Latinoamericanos (CEDLA), realiza y coordina investigaciones sobre América Latina en el campo de las ciencias sociales; además edita publicaciones y divulga los resultados de tales investigaciones, colecciona documentos y materiales de carácter académico y los hace accesibles para los interesados.

El autor ha trabajado como investigador científico en el Departamento de "Geografía Social de los Países Subdesarrollados", del Instituto de Geografía y Planología en Nimega, Holanda, y en el Instituto Nicaragüense de Investigaciones Económicas y Sociales (INIES) en Managua, Nicaragua.



FORIS PUBLICATIONS

Dordrecht - Holland/Providence RI - U.S.A.

ISBN 90 6765 176 1